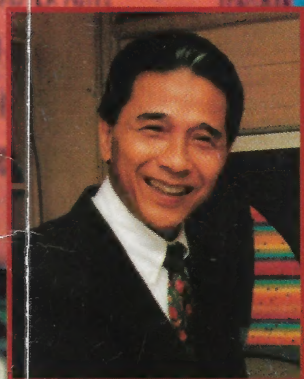
NO. 32
SEPTEMBER 1996

PERMUKIMAN PILIHAN DI SEMARANG - SOLO - YOGYA

PROPERTI INDONESIA

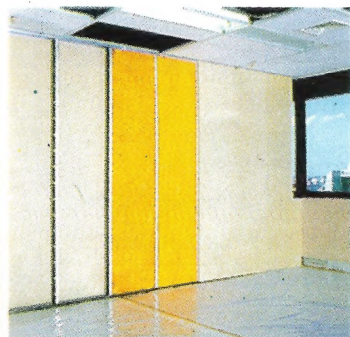
GELOMBANG PROYEK BERMASALAH

Di Balik Aliansi Dharmala - PSP

ADHI MOERSID
Profesi Arsitek Tidak Dihargai

ENGLISH SECTION
Baywatch Ahoy !

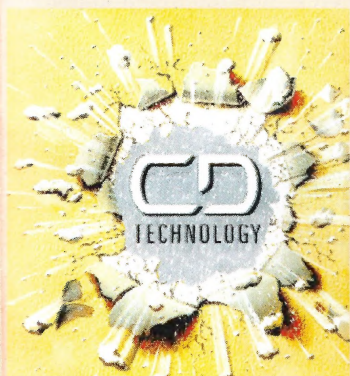
Indonesia Rp.7.000 Singapore S$7.00 Australia A$8.00 Malaysia M$12.00 Hongkong HK$37.00 USA US$9 Japan Y640

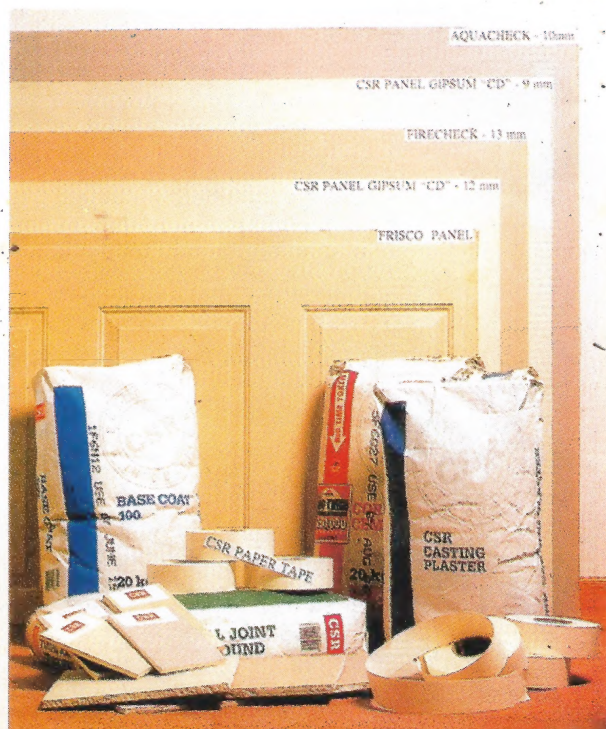
UNTUK MEMPERINDAH BANGUNAN ANDA

Sebagai bahan partisi dan langit-langit, Panel Gipsum (Plasterboard) memiliki kelebihan-kelebihan dibandingkan Plywood :

- Tidak mudah terbakar
- Kedap suara
- Tahan terhadap air
- Mudah dibentuk, terutama untuk permukaan lengkung
- Lebih rata dan tidak kelihatan sambungannya
- Mudah dipasang
- Lebih indah
- Anti rayap

Memakai bahan baku dari batuan Gipsum alami yang ditambang **(Mined Natural Gypsum Rock)** bukan dari bahan baku sintetis **(limbah industri)** sehingga :

- Lebih aman untuk kesehatan
- Mutu lebih tinggi

Dan memakai teknologi paten CSR Limited Australia Teknologi Kontrol Kepadatan **(CD TECHNOLOGY)** sehingga :

- Lebih kuat
- Lebih ringan
- Daya lekat kertas lebih baik

Dibandingkan dengan produk Plasterboard lainnya membuat bangunan Anda jelas lebih indah dan aman.

JENIS PRODUK PANEL GIPSUM

TIPE	KETEBALAN	KETERANGAN	UKURAN
STANDARD CSR Panel Gipsum CD	7 mm 9 mm 10 mm 12 mm 13 mm 15 mm	● Dilapisi dengan kertas warna krem. ● Digunakan untuk dinding partisi dan langit-langit secara umum dalam bangunan bangunan. ● Khusus untuk 7 mm digunakan sebagai pelapis dinding / pengganti plesteran.	Ukuran Standar (mm) : 2100 x 1200 2400 x 1200 2700 x 1200
TAHAN AIR CSR Aquacheck	10 mm 13 mm	● Diproses khusus dengan bahan tambahan wax (sejenis parafin) sehingga lebih tahan terhadap air dan kelembaban yang tinggi. ● Dilapisi dengan kertas Aquacheck yang tahan air (mengandung wax) dan berwarna abu-abu. ● Digunakan untuk dinding partisi dan langit-langit pada daerah basah (kamar mandi, toilet, dapur, teras).	Jenis Tepi : Recessed edge
TAHAN API CSR Fyrchek	13 mm 16 mm	● Diproses khusus dengan bahan tambahan fibreglass sehingga lebih tahan terhadap api. ● Dilapisi kertas khusus Fyrchek (mengandung fibreglass) yang berwarna merah muda. ● Digunakan untuk dinding dan langit-langit pada daerah yang disyaratkan untuk tahan terhadap api.	Square edge
	25 mm	● Termasuk jenis tahan api (fyrcheck) ● Digunakan untuk dinding shaft (Lift, tangga darurat, dinding utilitas)	3000 x 600 3600 x 600

CATATAN :
Untuk ketebalan & ukuran khusus (yang tidak tercantum dalam tabel diatas) dapat diproduksi sesuai kebutuhan.

PRODUK INDONESIA, TEKNOLOGI AUSTRALIA, PASAR DUNIA !

PROPERTI
INDONESIA

Edisi September 1996
Desain Cover: *Yoga*
Foto Cover: *Mita D. Sardjono*

18. LIPUTAN UTAMA

Gelombang Proyek Bermasalah

Puluhan proyek realestat di Jabotabek kini terbelit masalah. Bahkan tidak sedikit yang tergolong macet total. Karena sudah dijual melalui pemasaran pra-konstruksi (pre-project selling), yang dirugikan tentu konsumen. Maka, gelombang pengaduan konsumen niscaya akan lebih marak.

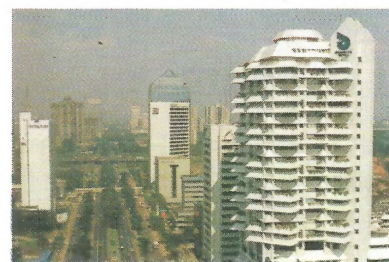
50. BURSA

Makin Marak, Mungil Hingga Mewah

Sebagian besar perumahan di daerah Semarang, Solo dan Yogyakarta dibangun dengan ukuran mungil, sesuai daya beli masyarakat di sana. Banyak proyek juga dipasarkan bagi warga daerah yang sukses dirantau

112. TOKOH

Adhi Moersid : Profesi Arsitek Tidak Diakui Di Negeri Ini

Inilah profil salah satu arsitek terbaik di Indonesia. Ia pernah menerima *Aga Khan Award for Architecture* tahun 1986 dan penghargaan *IAI* (1991). "Profesi arsitek tidak diakui di negeri ini," katanya. Mengapa Adhi Moersid bicara seperti itu?

92. MANAJEMEN

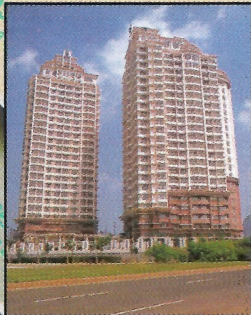
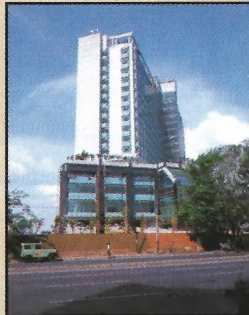
Mencegah PWerang Saudara

Dua grup raksasa, PSP dan Dharmala Intiland, berniat untuk bergabung. Kalau itu terwujud, asetnya akan menjadi Rp.3,18 triliun. Siasat mendongkrak harga saham?

120. LIPUTAN KHAS

Semarak Marina

Makin banyak eksekutif muda yang menggemari rekreasi pantai. Kegiatan yang menyemarakkan kehadiran marina dan resor bernuansa laut.

MENGAPA JAYABOARD LEBIH BANYAK DIGUNAKAN DI PEMBANGUNAN UTAMA INDONESIA?

CITRALAND LIANG COURT

MEDIUM HOTEL

PONDOK INDAH GOLF APARTMENT

DUSIT MANGGA DUA HOTEL

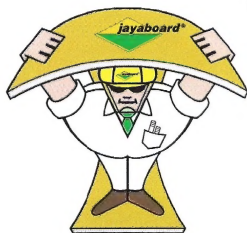
SOL MELIA HOTEL

PUNCAK RESORT

HOTEL NIKKO, BALI

CITRA RAYA, SURABAYA

KEDATON PRIVATE EXECUTIVE ESTATE

LIDO LAKE RESORT

Variasi sejuta desain pembangunan utama di Indonesia, memberi kesan istimewa bagi para tamu, penghuni, sekaligus menjadi kebanggaan bagi Anda yang memilikinya. Pesona rancangannya tampil dengan pemilihan material bangunan yang berkualitas prima, menambah nilai keindahan seluruh bangunan. Kini, semakin banyak proyek- proyek rancang desain interior di apartemen, hotel, perkantoran, pembangunan dan renovasi perumahan mewah di Indonesia menggunakan JAYABOARD, pada instalasi langit-langit, penyekat ruang, dan tembok. Papan gipsum JAYABOARD jelas lebih serbaguna, dan menghadirkan penampilan bangunan yang sempurna. Bagaimana dengan Anda ?

PAPAN GIPSUM **jayaboard**®

Pilihan Pertama di Indonesia

Bila Anda ingin mendapatkan keterangan lebih lanjut mohon hubungi kami di:
Jakarta (021) 6511815, Surabaya (031) 984955 atau distributor kami berikut ini:

DISTRIBUTOR : ■ **JAKARTA : PT. Rama Jaya Alumindo, *Kantor Pusat*** : Telp. (021) 3807085, ***Kantor Cabang*** : Telp.(021) 7508081, Telp. (021) 7262724, Telp. (021) 8292824, Telp. (021) 5323468, Telp. (021) 5381713, 5382972, Telp. (021) 4202344, 4249891. **PT. Rama Megah Perkasa, *Kantor Pusat*** : Telp. (021) 3848955(Hunting). ***Kantor Cabang*** : Telp. (021) 5732268, Telp. (021) 526908. **PT. Kawan Jaya Utama,** Telp. (021) 6121164. **Biru & Sons,** Telp.(021) 6909893, 6906788. **Gyps Asia Jaya,** Telp. (021) 5667980. **Dasa Prakarsa Sejati,** Telp. (021) 4603630, (021) 4602650. **Jaya Trade,** Telp. (021) 4208756, 4253694. ■ **SURABAYA : PT. Rama Megah Perkasa,** Telp/Fax.(031) 587-025. **Trisilla Jaya Sentosa Plasterindo**, Telp. (031) 5326826, 5317050. **Biru & Sons,** Telp. (031) 516125. **Topwell Plasterglass**, Telp. (031) 25763, 333570. ■ **BANDUNG : Asri Indo Graha,** Telp. (022) 643274. ■ **SEMARANG : PT. KA DE EL,** Telp. (024) 554811, 554812. ■ **MEDAN : Insumatama Sindo,** Telp. (661) 615688.

KOREKSI PT INTISAR PRIMULA

Bersama ini kami memberitahukan bahwa terjadi kesalahan pada alamat PT. Intisar Primula yang dimuat pada Direktori Apartemen, Perkantoran dan Pusat Perbelanjaan edisi 1996. Alamat yang seharusnya adalah: Jalan Pemuda No. 103, Jakarta 13220, Telepon: +62(21) 470 2345, Fax: +62(21) 470-2340, E-Mail: Info@intisar.co.id Homepage: http://www.intisar.co.id

Joseph Sakim
Project Manager
PT Intisar Primula
Jakarta

TAMAN YANG KIAN MINIM

Sebagai orang awam saya menilai Jakarta sebagai kota Metropolitan yang mengagumkan. Kota ini memiliki banyak gedung-gedung tinggi dan fasilitas umum yang modern. Ini sisi yang membanggakan bagi warga Jakarta dan sekitarnya. Tapi, di balik itu, Jakarta masih terlihat kurang sejuk dan nyaman. Jakarta adalah kota serius. Saking seriusnya, sulit bagi kita menemukan tempat-tempat untuk intermezzo, seperti taman kota yang memadai.

Bagi pejalan kaki, jalan-jalan terasa kering dan kurang manusiawi. Kita memang mengakui, masih ada jalan-jalan utama yang dilengkapi trotoar luas, pohon rindang, atau bangku-bangku taman yang nyaman. Jalan Kebon Sirih dan Taman Suropati adalah contoh bagus yang saya kira bisa dijadikan standar. Namun, di beberapa jalan dan kawasan lainnya relatif masih kurang.

Pemda DKI mungkin bisa bekerjasama dengan pengembang atau pihak swasta lainnya dalam membangun fasilitas-fasilitas umum yang hijau dan teduh. Sehingga Jakarta bisa dinikmati oleh wisatawan maupun warganya sendiri, seperti kota-kota besar di negara lain. Bukannya membabat taman menjadi komersial properti, sehingga Jakarta semakin kering dan gersang.

Selly Adiningsih
Bekasi Timur

MENUNGGU KEMITRAAN YANG KONGRET

Saya tertarik dengan liputan utama *Properti Indonesia* edisi Agustus 1996, yang membahas rumah mungil. Banyaknya pengembang besar yang masuk kancah pembangunan rumah tipe kecil, tampaknya kurang menguntungkan pengembang kecil. Maka, tak terelakkan, *the struggle of the fittest*, seperti teori Darwin, terjadi pula di khazanah properti kita.

Sementara itu kampanye kemitraan antara pengembang besar dan kecil terlihat *stagnan*. Seperti yang dilaporkan banyak media massa, kemitraan hanya semacam *lullaby*, *nina bobo*, bagi pengembang kecil yang merindukan jabatan tangan pengembang besar. Kita tak tahu gejala ini akan disadari oleh pihak terkait, termasuk DPP REI.

Bagaimanapun, *political will* pemerintah, dalam hal ini Menpera, sedikit banyaknya akan membantu menetralisir kondisi tersebut. Dan, bagi pengembang kelas kakap, bagi-bagilah kue pembangunan kepada pengembang kelas teri.

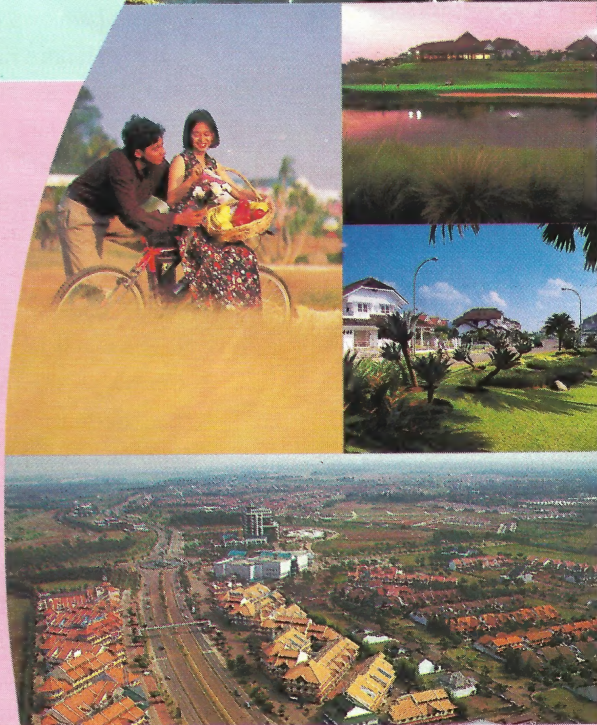
Setyanto Dharmawan
Meruya Selatan, Jakarta Barat

PEMBERITAHUAN

Terhitung mulai tanggal 1 September 1996, redaksi, iklan dan sirkulasi Majalah **Properti Indonesia**, menempati gedung baru di :

GEDUNG KEBAYORAN CENTRE
No. 6-7, Jl. Kebayoran Baru,
Kebayoran Lama, Jakarta 12440.
Telepon/Fax 724-4100 (hunting).

Harap para pembaca, relasi dan pemasang iklan maklum.

PROPERTI
I N D O N E S I A

Ketua Dewan Pembina:
Ir. Akbar Tandjung

Anggota Dewan Pembina:
Tito Soetalaksana, SE,
Ir. Srijono, Ir. Edwin Kawilarang

Pemimpin Umum/Pemimpin Redaksi:
Drs. Antony Zeidra Abidin

Wakil Pemimpin Umum:
Musfihin Dahlan

Pemimpin Perusahaan:
Said Mustafa

Redaktur Pelaksana:
Bambang Budiono

Wakil Redaktur Pelaksana:
Hadi Prasojo

Redaktur:
Budoyo Pracahyo, Herman Syahara,
Indra Utama, Joko Yuwono, Pria Takari Utama,
Tjatursari S, Widayat, Zornia Saphira Devi

Redaktur Tamu:
dr. Rohsiswatmo, B. Bailey

Fotografer:
Tatan Rustandi, Mita Binarti

Sekretaris Redaksi:
Khairul Azhar

Pracetak:
Musrad Habib (Kordinator), Arwan

Pj. Manajer Pemasaran:
Indra Utama

Iklan/Promosi:
Andries M. Halim (Kabag),
Eka S. Hiskia, Ade S. Wonggo

Sirkulasi:
Arwani, Taswin Tandjung

Penerbit:
PT. InfoPapan Press.
SIUPP: 293/SK/MENPEN/D.1/1994
ISSN 0853 - 9995

Alamat:
Gedung Kebayoran Centre,
Blok A 6-7, Jl. Kebayoran Baru,
Kebayoran Lama, Jakarta 12240.
Telepon: (021) 724 4100 (Hunting),
723 3206, 723 3207.
Fax. (021) 724 4100.

Rekening Bank No: 014.G.0000547.K
Bank Tabungan Negara, Cabang Jakarta - Harmoni.

Percetakan: PT. Indoasia Santosalestari

DHARMALA DAN KANTOR BARU

Bulan lalu pimpinan PT Dharmala Intiland berkunjung ke kantor kami, di kompleks Bungur Grand Centre. Dirut Dharmala Hendro S. Gondokusumo mengikutsertakan beberapa direksi dan manajer dalam kunjungannya itu.

Sebagai media massa yang antara lain memiliki missi untuk menjembatani konsumen dan pengembang, kami tentu menerima kunjungan mereka dengan tangan terbuka. Bagi kami, para wartawan *Properti Indonesia*, kunjungan para petinggi Dharmala itu justru merupakan "pucuk dicinta ulam tiba". Karena perusahaan yang sudah *go public* ini tengah menjadi topik hangat, berkaitan dengan rencananya untuk melakukan aliansi strategis dengan PSP, perusahaan publik yang sama-sama memiliki bisnis inti di sektor properti dan sebagian besar sahamnya juga dimiliki keluarga Soehargo Gondokusumo.

Maka pertemuan kami dengan rombongan dari Dharmala itupun berlangsung *rame*. Mereka menanyakan banyak hal tentang proses penerbitan majalah ini, bagaimana kami mengolah data, produk apa saja yang kami publikasikan selain *Properti Indonesia*, dan sebagainya. Sebaliknya, para wartawan menanyai Hendro Cs dengan pertanyaan-pertanyaan tentang hal-hal di balik rencana aliansi strategis Dharmala-PSP.

Sebagai media yang memberikan perhatian intens pada sektor realestat, tentu kami menjalin hubungan baik dengan banyak pengembang. Sejumlah grup pengembang lainnya, juga pernah berkunjung ke kantor kami. Tapi kunjungan Dharmala ini, bagi kami agak sedikit istimewa. Bukan karena Hendro membawa serta beberapa jajaran direksinya, tapi karena mereka adalah rombongan terakhir yang berkunjung ke kantor kami di Bungur Grand Centre.

DISKUSI DENGAN PIMPINAN DHARMALA:
ROMBONGAN TAMU TERAKHIR DI KANTOR BUNGUR

Pembaca yang budiman. Sejak awal bulan ini, seluruh jajaran redaksi dan perusahaan *Properti Indonesia*, pindah ke kantor baru di kompleks Kebayoran Centre. Jajaran iklan yang selama ini berkantor di Jakarta Design Centre dan jajaran sirkulasi yang semula berkantor di Jl. Bungur I, juga bergabung di kantor baru ini. Kantor kami di Bungur Grand Centre, selanjutnya akan digunakan untuk kegiatan usaha yang masih dalam satu grup.

Sedikitnya, ada tiga pertimbangan yang menjadi alasan kepindahan kantor ini. *Pertama*, untuk memperoleh aksesibilitas yang lebih baik, karena kantor baru ini cukup strategis. Berlokasi di antara jalan arteri Pondok Indah dan *fly-over* Kebayoran Lama. *Kedua*, seiring dengan meningkatnya kegiatan, staf majalah ini terus bertambah sehingga membutuhkan ruang lebih besar. Kantor baru ini, memiliki luas lantai sekitar dua kali dari kantor lama. *Ketiga*, untuk meningkatkan koordinasi antar bagian, dipandang perlu untuk menempatkan seluruh unit kerja dalam satu atap.

Pembaca yang budiman. Harapan kami, adalah semoga dengan kantor baru ini, kami semua dapat berbuat lebih baik. Dan Anda bisa memperoleh lebih banyak manfaat dari majalah ini ■

TATAP, RABA, dan ...

... puaskan indera Anda dengan menikmati keanggunan **Dulux Pearl Glo** dalam g r i y a Anda. Warna-warnanya membuat dinding Anda berkilau seindah mutiara dan halus teraba bak sutera, memberi interior Anda sentuhan rasa nyaman yang elegan.

PROYEK BARU CIPUTRA

Grup Ciputra kembali meluncurkan kawasan permukiman baru, namanya Kota Nuansa Alam, CitraIndah. Lokasinya di Cibubur, berdekatan dengan Taman Buah Mekarsari, Cileungsi. Proyek seluas 600 Ha itu mempunyai konsep kota yang memanfaatkan keindahan alam dan suasana asri daerah sekitarnya.

Terletak di tepi jalan alternatif menuju Bandung (Cibubur-Cianjur), kota baru ini akan disemarakkan oleh taman botani, taman pembibitan serta fasilitas umum dan rekreasi lainnya. “Filosofi yang mendasari pembangunan kota Citra Indah sejalan dengan rencana Pemda untuk mengembangkan kawasan Jonggol sebagai daerah pengembangan baru,” ungkap Harun Hajadi, Direktur PT Ciputra Development ■

TEMPAT SANTAP BARU DI BALEMANG

Belahan selatan Jakarta makin diramaikan oleh resto baru berinterior trendi dengan dibukanya Balemang Cafe. Terletak di daerah permukiman, resto ini ditujukan untuk orang muda--eksekutif dan ekspatriat--Jakarta. Menurut Denny Izra, Manajer Restoran Balemang, sasaran pengunjung resto ini lebih luas daripada resto sejenis di daerah Kemang. Pengunjung dari daerah timur, barat, pusat dan Kota lebih mudah datang karena lokasinya mudah dicapai. Meski bernuansa Bali--khususnya Nusa Dua--resto ini menyajikan menu utama masakan Italia. “Masakan Italia sudah sama terkenalnya dengan masakan Padang, yang diterima di mana-mana,” ujar Denny kepada Zornia dari *Properti Indonesia*. Resto yang juga menghidangkan menu tradisional Indonesia ini menampilkan musik hidup 3 kali sepekan. “Agar pengunjung rileks menikmati makanan,” kata Denny ■

WAL-MART DIBUKA DI LIPPO SUPERMAL

Pertengahan bulan lalu, outlet Wal-Mart pertama di Indonesia dibuka di Lippo Supermal, Karawaci, Tangerang. Ritel terbesar di dunia ini lisensinya dipegang PT Multipolar Perkasa, anak perusahaan Grup Lippo. Jaringan usaha eceran ini didirikan oleh Sam Walton tahun 1962, dan sekarang berpusat di Bentonville, Arkansas, AS, dengan penjualan di seluruh dunia mencapai US$100 miliar. *Supercenter* di Indonesia ini mengikuti 318 *supercenter* lainnya di benua Amerika dan Asia. Desember nanti *outlet* berikutnya akan dibuka di Megamal Pluit. Mochtar Riyadi, *Chairman* Grup Lippo mengatakan, kehadiran ritel asing raksasa ini tidak perlu dicemasi peritel lokal. Toh sebagian barangnya diisi produksi lokal, dengan perbandingan 87 : 13 untuk lokal dan impor ■

TOL BEKASI-KAMPUNG MELAYU, MULAI DIBANGUN

Menteri PU Radinal Moochtar melakukan pemancangan tiang pertama Jalan Tol Bekasi Timur-Cawang-Kampung Melayu di Jatiwaringin, Jakarta Timur. Jalan tol yang sejajar saluran induk Tarum Barat itu, dibangun untuk mengatasi kemacetan lalu lintas Jakarta-Bekasi dan wilayah sekitarnya. Panjang jalan tol ini 21,5 km, berkonstruksi jalan layang dan memiliki 10 *on/off ramp*. “Dari tiga jalur jalan, jalur tengah dikhususkan bagi *guided bus*, sehingga membantu masyarakat yang kurang mampu,” ujar Djoko

Istimewa

TIPE KECIL DI PERUMAHAN TAMAN SETIABUDI: MENPERA AKBAR TANDJUNG DAN DIREKTUR UTAMA PT META ALVITA (MA) SOEHARSOJO SEDANG MENGAMATI MAKET PERUMAHAN TAMAN SETIABUDI, USAI PELUNCURAN RUMAH TIPE PRATAMA SEHARGA RP46-RP60 JUTA, AKHIR JULI LALU. PROYEK SELUAS 11 HEKTAR INI DIKEMBANGKAN OLEH PT MA DAN MERUPAKAN SALAH SATU KAWASAN HUNIAN BARU DI KAWASAN SEMARANG ATAS.

Siapa Bilang di Jakarta Anda Sulit Mendapatkan Rumah Seharga mulai

Rp 69,9 Juta?

Siapa bilang di Jakarta Anda sulit
mendapatkan rumah dengan
lingkungan yang segar!
Dengan banyak pilihan jalan alternatif!
Siapa bilang di Jakarta Anda sulit mendapatkan
rumah dengan bangunan berkualitas!
Dengan fasilitas jaringan telepon dan air PAM!
Siapa bilang di Jakarta Anda sulit mendapatkan
pilihan tipe rumah dengan
variasi luas tanah 90 m² - 300 m²
dalam satu kompleks pemukiman!
Siapa bilang di Jakarta
Anda sulit membeli rumah
dengan keleluasaan DP bisa diangsur!

MENTENG METROPOLITAN

Pesona Menteng di Jakarta Timur

Hubungi:
PT Metropolitan Development
Wisma Metropolitan I, Lt.9. Jl. Jend. Sudirman Kav. 29-31. Jakarta 12920.
Tel: 525-4510, 525-3413, 461-0702 (Lokasi)

Anggota SI PENGEMBANG dahulu SANG PELOPOR

Ramiadji, Direktur PT Investa Kusuma Artha.

PT Kresna Kusuma Dyandra Marga adalah konsorsium investor dengan anggota-anggota PT Investa Kusuma Artha (milik Djoko Ramiadji, pimpinan konsorsium), PT Kresna Tara (milik Bambang Trihatmodjo dan Bambang Ryadi Soegomo), PT Dyandra Pancagraha, PT Delta Romindo Internasional, dan PT Jasa Marga (BUMN). Proyek senilai Rp1,5 triliun ini dibiayai dengan dana ekuiti serta pinjaman yang diatur oleh sindikasi beranggotakan 8 bank. Kerjasama dengan pemerintah berbentuk BOT (*Built, Operate and Transfer*) dengan masa konsesi 32 tahun dan direncanakan beroperasi penuh tahun 2001 ■

JAKARTA TUAN RUMAH ARCASIA KE-7

Akhir bulan ini, Jakarta akan menjadi tuan rumah Arcasia ketujuh. Arcasia adalah kongres dua tahunan Persatuan Arsitek Asia, yang beranggotakan persatuan arsitek dari 14 negara. Sejak pertama kali diadakan di Manila, Filipina, partisipan Arcasia telah saling membagi pengetahuan dan pengalaman tentang arsitektur. Sama seperti kongres-kongres sebelumnya, Arcasia kali ini juga mengundang partisipan arsitek dari mancanegara. Tema yang dipilih tahun ini adalah *'City with a Soul'*, dengan menitikberatkan peran arsitek dalam ikut mengubah wajah dunia. Selain berbagai seminar dan pameran internasional, Arcasia juga mengadakan jambore bagi mahasiswa arsitektur dan pertemuan dekan-dekan jurusan arstiektur. Ada pula forum bisnis, dengan mengundang banyak investor ■

PEMBANGUNAN BUMI ASIH INDAH

Setelah menyelesaikan proyek Jatiwarna Indah, kini PT Hatmohadji & Kawan (HAKA) kembali mengembangkan kawasan permukiman di kawasan Jatiasih Bekasi seluas 20 hektar. Sebagai perusahaan patungan dengan Tokyu Land Corporation, kawasan yang diberi nama Bumi Asih Indah ini berusaha memadukan teknologi Jepang dengan model arsitektur Indonesia.

Awal Agustus lalu, proyek senilai Rp120 Miliar yang dibiayai sindikasi 8 bank ini dimulai pembangunannya. Bank-bank pemberi kredit antara lain Bank of Tokyo, Sumitomo, Daiwa, Mitsui, Mitsubishi, dan Industrial Bank of Japan dengan bunga 0,5 di atas Sibor. Hadir dalam acara yang bersamaan dengan Grand Opening ini antara lain Wakil Bupati Bekasi H Dede Satibi, Presiden Tokyu Land Corporation, Mr Tetsuro Aki dan Presdir PT HAKA Ny. KS Sutoyo. Dalam kesempatan tersebut PT HAKA juga menyerahkan sumbangan senilai Rp10 juta untuk kegiatan sosial dan keagamaan kepada masyarakat Bekasi yang diterima Dede Satibi.

perusahaan yang sahamnya 60 persen dimiliki Tokyu land ini berstatus PMA. Selain Bumi Asih Indah pengembang ini juga sedang menggarap perumahan Sambikerep Indah di Surabaya, kata direktur HAKA Soejono kepada Widayat dari *Properti Indonesia* ■

Sumardi

KLUB OLAH RAGA "TAMANSARI" DIRESMIKAN: *KLUB OLAH RAGA BERTAMBAH LAGI DI KAWASAN TIMUR JAKARTA. DILENGKAPI DRIVING RANGE, LAPANGAN TENIS DAN KOLAM RENANG, MENJADI PILIHAN BARU BAGI PENDUDUK DI TIMUR JAKARTA UNTUK BERSANTAI BERSAMA KELUARGA.*

SEKTOR BARU CIKARANG BARU

Cikarang Baru Kota Hijau, permukiman yang dikembangkan Grup Jababeka, meluncurkan 2 sektor baru. Sektor pertama diberi nama Mekarona, yang terdiri dari tipe Kenari I (38/90), Cempaka (46/135) dan Cendana (56/136). Sedangkan sektor kedua diberi nama Jakarona, yang terdiri dari tipe Cemara I (27/72), Cemara 2 (27/90), dan Kenari 2 (38/84). "Produk-produk baru itu merupakan tipe kecil, sehingga harganya terjangkau oleh konsumen luas," kata Handojo Kristyanto,

AND METRO EQUATORIAL HOTEL
Supersilver Dark Blue 8 mm & Panasap Dark Blue 8 mm

DYNAPLAST TOWER - PELITA HARAPAN UNIV. TOWER
Stopsol Classic Clear 6 mm

MEGA MALL
Stopsol Supersilver Green 5 mm

PRODUCT RANGE

TOWER
psol Supersilver Grey &
persilver Dark Blue 8 mm

WISMA KYOEI PRINCE INDONESIA
Stopsol Supersilver Blue 8 mm

PRODUCTS (KIND OF GLASS)		THICKNESS (mm.)	STANDARD SIZE	
			Min. (inch)	Max. (inch)
INDOFLOT (clear float glass)	FL	2,3,5,6,8,10, 12,15,19	18 x 6	413 x 120
PANASAP (tinted float glass)				
1. PANASAP BLUE	HFL	5, 6, 8, 10, 12	96 x 60	280 x 120
2. PANASAP DARK BLUE	DHFL	3, 5, 6, 8, 10, 12	60 x 40	200 x 120
3. PANASAP BRONZE	BRFL	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	200 x 120
4. PANASAP GREEN	GNFL	5, 6, 8, 10, 12	60 x 48	200 x 120
5. PANASAP GREY	GFL	5, 6, 8, 10, 12	30 x 24	200 x 120
6. PANASAP DARK GREY	DGFL	3, 5, 6	44 x 36	120 x 84
STOPSOL (on-line reflective glass)				
1. SUPERSILVER BLUE	SSH	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
2. SUPERSILVER DARK BLUE	SSDH	5, 6, 8, 10	60 x 48	200 x 120
3. SUPERSILVER GREY	SSG	6, 8, 10, 12	120 x 84	200 x 120
4. SUPERSILVER DARK GREY	SSDG	5, 6	60 x 48	120 x 84
5. SUPERSILVER GREEN	SSGN	5, 6, 8, 10	60 x 48	200 x 120
6. CLASSIC CLEAR	CFL	5, 6	60 x 48	120 x 84
7. CLASSIC BRONZE	CBR	5, 6	18 x 6	144 x 120
8. CLASSIC GREEN	CGN	5, 6	60 x 48	120 x 84
9. CLASSIC DARK BLUE	CDH	5, 6, 8	18 x 6	200 x 120
10. CLASSIC DARK GREY	CDG	5, 6	18 x 6	120 x 84
INDOFIGUR (figured glass)				
1. MISLITE	FM	3, 5	44 x 36	84 x 48
2. FLORA	FF	3, 5	44 x 36	84 x 48
3. PAINTED FLORA		3	60 x 48	60 x 48
4. NON REFLECTIVE	NR	2	48 x 20	72 x 48
SAFETY GLASS				
1. TEMPERLITE (tempered safety glass)	PT	5, 6, 8, 10, 12, 15, 19	-	161 x 84
2. LAMISAFE (laminated safety glass)	PL	3+3, 5+5, etc.	-	118 x 78
DANTA PRIMA MIRROR				
1. DANTA PRIMA CLEAR	MP	2, 3, 5, 6	40 x 20	120 x 84
2. DANTA PRIMA BLUE	MPH	5, 6	96 x 72	96 x 72
3. DANTA PRIMA BRONZE	MPBR	5, 6	96 x 72	96 x 72
4. DANTA PRIMA GREY	MPG	5, 6	96 x 72	96 x 72
5. DANTA PRIMA DARK GREY	MPDG	5	96 x 72	96 x 72
CURVED GLASS / BENDING GLASS		5,6,8,10,12	R = 10 12 x 12	R = ~ 157 x 98

GRAHA UNILEVER
Stopsol Supersilver Dark Blue 8 mm

TOWER CONDOMINIUM
5 - 8 mm

DOORSAFE®

STANDARD CLEAR TEMPERED DOOR

KIND OF GLASS	TEMPERLITE		
STANDARD THICKNESS	12 mm		
STANDARD DOOR SIZE	1067 mm x 2134 mm	914 mm x 2134 mm	888 mm x 2188 mm
STANDARD DOOR WEIGHT	68,3 kg	58,5 kg	58,3 kg

Fancy mirror

Beatiful Mirror for Interior Use

KIND OF GLASS	DANTA PRIMA CLEAR
THICKNESS	5 mm
SIZE	Small Size : 60 cm x 40 cm Large Size : 122 cm x 51 cm
COLOR DECORATION	MAROON, PINK BLUE, TOSCA & SILVER GREEN

P.T. ASAHIMAS FLAT GLASS CO., LTD.

Jakarta : Jl. Ancol IX/5, Ancol Barat, Jakarta 14430, Indonesia Phone : (021) 6904041 (8 lines). Fax: (021) 6900470, 6904128
Surabaya : Desa Tanjung Sari, Kec. Taman, Kab. Sidoarjo, P.O.Box 1481 / Sby, Surabaya 60014, Indonesia
Phone : (031) 782383 (4 lines) Fax : (031) 782842, 782149

Direktur PT Grahabuana Cikarang. Kedua sektor itu, ujarnya, terintegrasi dengan semua fasilitas di Cikarang Baru ■

PRODUK DAN MASKOT BARU JAYABOARD

Sebagai pelopor papan gypsum di Indonesia, Jayaboard terus melakukan inovasi. Bulan lalu, Jayaboard memperkenalkan 3 jenis produk baru mereka, yakni Cavity Shaft Wall, Wet Area Lining Systems, dan Boral Design-A-Board.

Ketiga produk ini memiliki keunikan dan keunggulan tersendiri. Cavity Shaft Wall misalnya, memiliki ketebalan 25 mm dengan ukuran 60 X 3,6 tanpa sambung. Produk ini direkomendasikan untuk pemakaian partisi yang tingginya sesuai. Sedangkan Wet Area Lining Systems, dipergunakan untuk bagian bangunan yang sering terkena air. Produk baru yang lebih inovatif adalah Boral Design-A-Board. Pemakaian papan gypsum ini memungkinkan pemasangan lebih cepat dan ekonomis. Karena konsumen tidak lagi memakai compund, cat, atau *wall paper*. Produk ini telah dilapisi dengan hampir 6.000 pilihan motif.

Menurut Andre Pramono, BSc, Technical Development Executive Jayaboard, inovasi seperti di atas akan terus dilakukan Jayaboard untuk mengukuhkan produk mereka. Sementara itu menurut Eveline Hutapea, *Market Development Executive,* Jayaboard meluncurkan 'maskot' baru dengan simbol pria kekar yang sedang menekuk papan Jayaboard. "Simbol ini mencerminkan kekuatan dan fleksibilitas produk," ujar Eveline■

DASI TERPANJANG DI DUNIA

Untuk memeriahkan HUT Kemerdekaan RI ke-51, PT Kuripan Raya, pengembang perumahan Telaga Kahuripan di Parung, Bogor, menjadi sponsor tunggal pembuatan dasi terpanjang di dunia. Menurut Johannes Tulung, GM Marketing Telaga Kahuripan, dasi raksasa ini memiliki spesifikasi: panjang 117 meter, lebar ekor 1,8 meter, lebar lidah 6,3 meter, dengan bobot 250 kilogram. Sehingga diharapkan akan dicatat dalam buku *"Guiness Book of Record"*.

Dasi ini dikerjakan oleh Nasruddin Daud, seorang pengrajin kecil asal Aceh, selama 14 hari, dengan dibantu 30 pengrajin. Materinya terdiri dari tali carmantel dan bahan jenis *oxford nillon* warna biru. Menurut rencana, dasi terpanjang di dunia ini akan dipasang di Wisma GKBI Jl Jend. Sudirman, Jakarta, mulai tanggal 15-22 September 1996. Dan diresmikan oleh Menteri Pemuda dan Olah Raga Hayono Isman ■

PERESMIAN MENARA 7 GADING

Di tengah situasi pasar apartemen diterpa kelesuan, Grup PSP justru meluncurkan Menara 7 Gading yang berlokasi di kawasan Kelapa Gading. Rusun yang tepat berada di belakang pusat perkulakan Makro ini awal Agustus lalu diresmikan pembangunannya oleh Menpera Akbar Tandjung. Dihadiri oleh *Chairman* Grup PSP Soehargo Gondokusumo dan Presdir Trijono Gondokusumo. Unit rusun di tiga menara yang dibangun pada tahap awal ini berukuran 59 hingga 134 M2, dengan harga Rp100 juta sampai Rp175 juta. Menurut rencana akan diserahkan bulan Mei 1998.

Empat menara sisanya akan dipasarkan akhir tahun ini juga. 7 menara apartemen yang berdiri di atas lahan 3,5 hektar ini, akan mencakup 1.441 unit dan dibangun dengan investasi Rp175,5 miliar. Rusun ini mempunyai 27 lantai ditambah 3 lantai *basement* untuk fasilitas parkir. Bila semua menara ini selesai luas bangunannya bakal mencapai 195.431 M2. Sampai saat ini PSP sudah membangun berbagai rusun untuk golongan menengah bawah, seperti 752 unit rusun murah seharga Rp32,5 juta di kawasan pemukiman Taman Surya ■

HUT KE-26 METROPOLITAN

Tanggal 31 Juli 1996 lalu PT Metropolitan Development (MD) merayakan ulang tahun ke-26. Usia yang cukup dewasa bagi perusahaan realestat. Hasil karyanya sudah cukup banyak, seperti permukiman prestisius Pondok Indah, Gedung Metropolitan I dan II, *World Trade Centre* (WTC), Puri Indah, Puri Metropolitan, Permata Metropolitan, dan Menteng Metropolitan.

Nanda Widya, direktur eksekutif PT MD, berharap agar Grup Metropolitan bisa lebih maju dan lebih matang. Menurutnya, kelak persaingan bisnis properti bukan lagi antar perusahaan dalam negeri, tapi juga antar negara. "Kalau tidak siap, saya kira kita akan tertinggal," ujarnya, kepada Joko Yuwono dari *Properti Indonesia*. Maka pada perayaan ultah kali ini MD juga mengadakan seminar dengan mengangkat tema: "Strategi Bisnis Grup Metropolitan Menghadapi Era Perdagangan Bebas". Seperti dikemukakan konsultan keuangan Tjiptono Darmaji, salah satu pemrasaran seminar, perusahaan yang mampu bersaing pada era perdagangan bebas adalah perusahaan yang memiliki tingkat efisiensi tinggi dengan bidang usaha yang terfokus.

Maka di masa mendatang, seperti ditegaskan Ciputra, salah satu pendiri MD, bisnis inti perseoroan ini tetap properti ■

Boleh jadi, PT Putra Alvita Pratama, pengembang Kota Legenda adalah salah satu dari pengembang yang sedikit itu. Belum cukup berusia dua tahun, wujud sebuah kota yang berwawasan lingkungan telah terhampar nyata di depan mata. Padahal, Maret tahun lalu kawasan perumahan ini baru saja melakukan *grand launching* mereka. Sejumlah prasarana pendukung seperti jalan utama dan jalan lingkungan, drainase, jaringan pipa air besih, pengolahan limbah, serta jaringan listrik telah selesai dikerjakan.

WUJUD NYATA KOTA BERWAWASAN LINGKUNGAN

Bila Anda calon pembeli rumah, jangan langsung percaya pada janji-janji manis pengembang lewat iklan. Buktikan langsung ke lapangan, apakah kenyataan yang ada sesuai dengan janji di dalam iklan? Karena, sedikit sekali pengembang yang bisa konsisten dan memenuhi komitmennya kepada konsumen.

Khusus untuk memudahkan aksesibilitas yang tinggi ke lokasi perumahan Kota Legenda, PT Putra Alvita Pratama juga telah melakukan peningkatan jalan Kanal Tarum Barat dan pelebaran jembatan tol. Sebuah *interchange* dari jalan Tol Jakarta-Cikampek juga akan dibuat langsung menuju kawasan Kota Legenda. Adapun pelaksanaannya sendiri masih dalam tahap Perijinan. Selain itu pelaksanaan pembangunan jalan tol di atas Kali Malang telah dimulai oleh pihak swasta, sehingga dimasa yang akan datang masalah kemacetan dapat diatasi.

Tak kalah pentingnya adalah jalan-jalan lingkungan di kawasan perumahan Kota legenda. Jalan Bima Utama Raya yang menuju ke Dukuh Bima misalnya mempunyai jalur hijau yang lebar dan lampu yang didesain khusus telah selesai dikerjakan begitu juga dengan jalan yang menghubungkan antar blok. Di Dukuh Bima, jalan ini dibuat dengan penghijauan yang baik dan tanda-tanda petunjuk jalan yang indah. Dan bila memasuki salah satu blok di Dukuh Bima akan dijumpai sistim keamanan yang mewajibkan setiap kendaraan bila memasuki atau keluar wilayah tersebut harus menggunakan kartu pas yang dimiliki oleh setiap keluarga sedangkan tamu yang datang harus melapor kepada petugas keamanan. Hal demikian akan memonitor setiap keluar masuknya kendaraan atau tamu yang ingin berkunjung.

Sistim keamanan terpadu

Perpaduan harmonis antara warna rumah dengan warna bunga di taman

Sejumlah fasilitas lain, pusat rekreasi, pendidikan, serta pusat niaga akan segera terwujud. Saat ini tengah diselesaikan pembangunan tahap pertama 14 unit ruko di Dukuh Bima dan 40 unit ruko di Dukuh Zamrud. Komplek ruko ini akan dilengkapi dengan *food court*, *supermarket*, dan berbagai kebutuhan lain.

Dari data terakhir yang diperoleh dari PT Putra Alvita Pratama, lahan yang

sudah dideveIop untuk pembangunan rumah menengah (RM) di Dukuh Bima seluas ±120 hektar. Untuk rumah sederhana (RS) juga sudah dikembangkan seluas ±120 hektar di Dukuh Zamrud. Sedangkan lahan untuk rumah sangat sederhana (RSS) yang sudah dikembangkan sekitar 3,6 hektar.

Dari jumlah lahan ini, tercatat 1913 unit rumah dan ruko yang sudah atau sedang dibangun. Terdiri dari 659 unit RM, 700 unit RS, serta 500 unit RSS. Dari sejumlah ini, 197 unit RM, 25 unit RS, serta 500 unit RSS sudah diserahkan kepada konsumen. Tidak heran bila denyut kehidupan di Kota Legenda pun mulai terasa. Sekitar 20 unit RM, 20 unit RS, dan 50 unit RSS sudah dihuni oleh pemiliknya. Di Dukuh Bima sendiri secara keseluruhan akan dibangun 2.500 unit rumah yang tersebar di kenam Bima.

Pesatnya pembangunan dan terlampauinya target tahap pertama tak terlepas dari antusiasnya calon konsumen yang ingin membeli di perumahan ini. Di beberapa kali penyelenggaraan pameran perumahan, nilai transaksi penjualan yang diperoleh perumahan Kota Legenda selalu di atas proyek lain.

Menurut salah seorang staf pemasaran Kota Legenda, mereka memang tidak merasa kesulitan memasarkan produk perumahan Kota Legenda. Dari target minimum senilai Rp 500 juta/bulan/orang, seorang staf pemasaran Kota legenda mampu mencapainya hanya dalam waktu 1 minggu. Secara keseluruhan, setiap minggu divisi pemasaran mampu menjual lebih dari 50 unit. Pada pameran perumahan berlangsung lebih besar lagi. Hampir tiap hari kantor pemasaran di lokasi didatangi calon pembeli. Sampai minggu kedua Agustus lalu, sudah tercatat penjualan unit rumah di Kota Legenda sebanyak 1000 unit RM, 1700 RS, 500 unit RSS, serta 35 unit ruko. Total penjualan keseluruhan unit ruko dan rumah sampai minggu kedua Agustus lalu adalah sebanyak 3235 unit.

Type Pisa untuk Gaya Mediterranean

Ciri khas rumah-rumah bergaya American Colonial

Jalan Bima Utama Raya yang apik

Sukses penjualan ini jelas tidak bisa dilepaskan dari keseriusan PT Putra Alvita Pratama mengembangkan kawasan Kota legenda. Lihatlah sejumlah unit rumah yang sudah selesai dibangun. Hanya di perumahan Kota Legenda akan Anda temui begitu banyak warna digunakan pada satu unit rumah. Untuk pengecatan kusen, daun pintu/jendela, dinding luar dan dalam rumah, diperlukan paling sedikit 3 sampai 5 warna cat yang berbeda. Khusus untuk type American Colonial eksterior menggunakan bata ekspos *metrobrick* dari Australia dan penutup atap didatangkan dari Canada. Belum percaya? Silahkan buktikan sendiri di lokasi Kota Legenda.

Type Genoa tampil dalam estetika Mediterranean

GELOMBANG PROYEK BERMASALAH

Puluhan proyek realestat di Jabotabek kini terbelit masalah. Bahkan tidak sedikit yang tergolong macet total. Karena sudah dijual melalui pemasaran pra-konstruksi (pre-*project selling*), yang dirugikan tentu konsumen. Maka, gelombang pengaduan konsumen niscaya akan lebih marak.

Menparpostel Joop Ave pasti masygul jika melihat proyek Taruma Resort. Soalnya, ketika dua tahun lalu ia meresmikan peluncuran proyek seluas 1.100 hektar itu, Joop terlanjur menyampaikan puja-puji, seraya mengimbau agar proyek di Bogor ini menjadi contoh bagi proyek resor yang lain. Kini 2 tahun telah berlalu. Entah sudah berkunjung atau belum, Joop pasti terbelalak melihat proyek itu. Di sana tak ada lagi tanda-tanda kegiatan pembangunan sebuah megaproyek. Yang ada hanya ilalang, rumput liar, dan kantor proyek yang menjadi saksi bisu berbagai kemeriahan acara peresmian dua tahun lalu.

Taruma Resort bukan satu-satunya proyek realestat yang mengalami masalah dalam pengembangannya. Berdasarkan survei Majalah *Properti Indonesia*, di kawasan Jabotabek saat ini sedikitnya terdapat 50 proyek realestat bermasalah, yang mencakup apartemen, resor, perumahan skala besar dan perumahan skala kecil. Ada yang tersendat pembangunannya, dibatalkan, macet, bahkan ada yang fiktif.

Karena proyek-proyek itu sudah dijual secara *pre-sale*, para konsumennya tentu dirugikan. Biasanya, setelah tidak memperoleh penjelasan memuaskan, atau kepastian tentang apakah proyeknya akan diteruskan atau tidak, para konsumen itu mengadu ke YLKI (Yayasan Lembaga Konsumen Indonesia) dan Kotak Pos 5002 yang dibentuk Kantor Menpera untuk menampung pengaduan masyarakat mengenai masalah-masalah perumahan dan permukiman. Banyak juga konsumen yang melampiaskan kekesalannya dengan menulis surat pembaca di media massa.

Pada satu pameran perumahan di JHCC bulan lalu, *stand* YLKI menerima 65 pengaduan dari konsumen perumahan. Sedangkan Kotak Pos 5002, sejak dibuka Januari 1996, hingga Juli lalu menerima 246 surat pengaduan dari masyarakat. 106 diantaranya tentang pengembang bermasalah, dan sebagian besar mengembangkan proyek di Jabotabek. Itu tidak termasuk pengembang yang belum memenuhi kewajiban fasos-fasum serta masalah mutu bangunan. "Pengembang digolongkan bermasalah, antara lain bila memasarkan rumah fiktif, sudah memasarkan rumah tapi tak kunjung membangun dan tidak menuntaskan sertifikatnya," ujar Laksamana Pertama Soeharto, SH, staf ahli Menpera.

Merujuk pada keterangan Soeharto, SH, jumlah proyek realestat bermasalah agaknya jauh lebih besar dari angka 50. Boleh jadi masih banyak proyek bermasalah yang luput dari survei *Properti Indonesia.*

Terlepas dari berapa jumlah pasti proyek yang bermasalah itu, Menpera Ir. Akbar Tandjung merasa sangat risau dengan fenomena ini. Apalagi, katanya, proyek-proyek itu sudah dijual dengan sistem pemasaran pra-konstruksi (*pre-project selling*) dan sebagian besar konsumennya adalah masyarakat berpenghasilan rendah.

Untuk mengatasi masalah ini, menurut Akbar, Kantor Menpera terlebih dahulu memilah-milah kasusnya. Mana yang dinilai mengandung unsur kriminal akan dilimpahkan ke kepolisian untuk segera diproses ke pengadilan. Tapi kalau masalah itu timbul karena pengembangnya belum berpengalaman atau kesulitan pembiayaan, akan dicarikan pemecahannya. Antara lain melalui kemitraan dengan pengembang besar yang sudah berpengalaman di bisnis realestat.

Ir. Edwin Kawilarang, Ketua Umum DPP REI (Persatuan Perusahaan Realestat

Indonesia), mengakui bahwa sebagian besar anggota REI tergolong wajah baru. Pada tahun 1992, ujarnya, anggota REI berkisar 800 dan pada akhir 1995 melonjak menjadi sekitar 2.100.

Minat besar pengusaha untuk terjun ke bisnis realestat itu, juga didukung oleh perbankan dalam negeri yang dalam kurun waktu 1992-1995 sedang melakukan ekspansi kredit. Sebagian besar bank dalam negeri menjadikan bisnis realestat sebagai primadona, karena dinilai relatif aman dari bahaya macet. Maka, alokasi kredit realestat meningkat tajam dari Rp12,5 triliun pada Januari 1992 menjadi Rp41 triliun pada September 1995.

Masalahnya, menurut mantan Ketua Umum DPP REI Mohamad S. Hidayat, tidak sedikit pengusaha yang terjun ke bisnis realestat itu karena latah, tergiur oleh prospek muluk dari bisnis yang sedang mengalami *boom*. Visi dan perilaku mereka masih seperti pedagang. Begitu melakukan investasi, katanya, dalam satu dua tahun sudah menghitung laba. "Dan untuk memperoleh *capital gain* yang sebesar-besarnya, tidak sedikit pengembang yang melupakan kualitas produk dan pelayanan," ujarnya.

Hidayat mengimbau, agar para pengembang menyadari bahwa peluang yang besar pada bisnis realestat di Indonesia, juga menuntut kesiapan profesional. Mulai mekanisme pembebasan tanah, perencanaan keseluruhan proyek, kejelian membaca pasar, hingga manajemen pembiayaannya yang cukup kompleks.

Edwin dan Hidayat menekankan pentingnya jam terbang bagi pengembang. Misalnya, dalam membebaskan tanah. "Banyak yang mengira prosesnya mudah. Tapi setelah memakan waktu lama, ternyata tidak selesai-selesai. Akhirnya, proyeknya tersendat," tutur Edwin.

Apa yang dikemukakan Edwin itu, antara lain terjadi pada Perumahan Bumi Rawa Panjang di Citayam, Bogor, yang tak jadi dibangun PT Manunggal Adisiwi (MAS). Perumahan itu urung dibangun, karena pengembangnya gagal melakukan pembebasan lahan dengan harga sesuai rencana proyek. Padahal, proyek itu sudah dipasarkan jauh-jauh hari sebelumnya. Untunglah, para konsumen perumahan itu mau berkompromi dengan PT MAS karena dijanjikan bahwa uang muka yang sudah mereka bayar akan dikembalikan. Ada juga pengembang yang tak jadi membangun proyek perumahannya, walau sudah dipasarkan, karena gagal memperoleh kredit dari perbankan.

Sejak dibuka Januari 1996, Kotak Pos 5002 telah menerima 246 surat pengaduan. 106 diantaranya tentang pengembang bermasalah.

Proyek-proyek resor, apartemen mewah dan rumah eksklusif yang kini banyak tersendat atau macet, bisa menjadi contoh kegagalan pengembangnya dalam menentukan segmen pasarnya. Misalnya, mereka memproyeksikan membangun 1.000 unit, tapi ternyata yang terserap pasar hanya 100. Karena target penjualannya tidak tercapai, akhirnya pengembang itu tidak bisa membangun berbagai fasilitas yang dijanjikannya.

Dari sisi lain, masalah ini agaknya bukan semata persoalan pengembang. Di beberapa daerah, menurut Edwin, justru karena pihak perbankan yang kurang siap mengantisipasi. Misalnya, pelayanan bank terlambat dan berbelit-belit hingga berbagai fasilitas yang dijanjikan tertunda dibangun. Akibatnya, proyek terbengkalai, sementara konsumen menuntut janji. "Kalau begini jadinya, yang salah bank atau pengembangnya?"

Untuk mencegah agar kasus proyek bermasalah ini tidak semakin merebak di masa mendatang, Akbar mengimbau agar pemda bersifat pro-aktif dalam melakukan pengendalian pembangunan perumahan di daerahnya. Misalnya, melakukan seleksi ketat sebelum memberikan izin prinsip dan izin lokasi, dan terus memantau progresnya. "Praktek pemasaran pra-konstruksi juga harus diawasi, dan hanya diizinkan bagi yang sudah membebaskan tanah serta memenuhi kelengkapan perizinannya."

Tapi terlepas dari itu, para konsumen perumahan ada baiknya menyimak nasehat Tini Hadad, Ketua YLKI. Konsumen, ujarnya, harus kritis. Jangan karena ada penawaran rumah murah, atau diiming-imingi *capital gain*, mereka berebut memesan tanpa mengecek lokasi dan bonafiditas pengembangnya ■ *BP/BB*

RUMAH KECIL

NASIB JELEK SI KANTONG KEMPES

Sejumlah pengembang rumah tipe kecil tidak bisa memenuhi janjinya. Selain mutu bangunannya jelek, banyak diantaranya yang macet total. Demonstrasi mewarnai tuntutan konsumen.

Beberapa proyek perumahan tipe kecil di kawasan Jabotabek kini banyak yang dibelit masalah. Griya Ciomas Asri, perumahan yang dikembangkan oleh PT Mahersela (MHS) merupakan contoh proyek yang sedang menghadapi masalah cukup serius. Saat ini tak terlihat sama sekali adanya kegiatan pembangunan di perumahan yang terletak di daerah Ciomas Bogor itu. Sedikitnya 50 rumah yang sudah dibangun dibiarkan terbengkelai begitu saja. "Kantor pemasarannya sudah dibongkar setahun yang lalu," ungkap Edy Sucahya penduduk setempat.

Areal yang luasnya mencapai 24 hektar ini tak ubahnya seperti lingkungan mati. Tak ada tanda-tanda PT MHS akan melakukan kegiatan kembali, kecuali rumput-rumput liar yang mulai tumbuh di mana-mana. Untuk masuk ke lokasi pun kendaraan harus berjalan ekstra pelan, karena kondisinya yang cukup parah, berbatu dan tak tertata. Jarak yang hanya 1,5 Km dari jalan Raya Ciomas-Bogor harus ditempuh dalam waktu lebih dari seperempat jam. Menurut Irma, staf pemasaran PT MHS, kelanjutan proyeknya masih menunggu keputusan direksi.

Belakangan, konsumen yang telah membeli rumah di lokasi tersebut berbondong-bondong mendatangi kantor pemasaran di Jalan Dadali 37 Bogor. Mereka menuntut dikembalikannya uang muka yang telah diserahkan. Lebih dari 95 konsumen merasa kecewa, karena PT MHS tak mampu memberikan kunci rumah pada Juli 1996, sesuai jadual yang telah disepakati.

Anehnya, sampai saat ini masih ada saja konsumen yang datang untuk melihat dan hendak membeli rumah di kawasan ini. "Saya tertarik melihat brosur di pameran perumahan, tetapi sampai di sini tidak ada apa-apanya," kata seorang Ibu yang bersamaan dengan *Properti Indonesia* meninjau lokasi. Padahal ia datang dari Jakarta bersama beberapa rekannya hendak membeli rumah di Griya Ciomas Asri.

Kesulitan serupa juga dialami perumahan Pinang Laguna di Ciledug, Tangerang. Konsumen yang merasa sudah membeli rumah di kawasan yang dikembangkan PT Andra Artekondimas ini protes karena merasa dibohongi. Mereka mempertanyakan keabsahan surat-surat yang seharusnya mereka miliki. Misalnya *site plan*, IMB, HGB, dan sertifikat bagi yang sudah membayar lunas.

Sampai saat ini ada 118 pembeli yang telah membayar uang muka. Tetapi pengembang

Sumardi

PROYEK PINANG LAGUNA : KESULITAN DANA

GRIYA CIOMAS ASRI : DIKEMBALIKAN UANG MUKANYA

baru membangun dua blok yang terdiri dari 16 unit rumah. Padahal seharusnya pengembang sudah mulai menyerahkan kunci rumah pada bulan November 1995, satu tahun setelah akad kredit. Awalnya konsumen percaya bahwa pihak pengembang masih mempunyai itikad baik, tetapi sampai sekarang pengembangnya tidak jelas entah kemana. "Waktu terakhir pertemuan, pengembangnya mengaku kesulitan pendanaan," kata Trifonia, salah satu konsumen yang membeli rumah tipe 45/90.

Kondisi perumahan Pinang Laguna saat ini mirip dengan Griya Ciomas Asri, tidak ada progres sama sekali. Sederet rumah yang belum selesai pembangunannya dibiarkan terbengkelai. Bahkan pintu-pintu rumah yang sudah jadi, hilang entah diambil siapa. Dinding rumahnya di dihiasi tulisan nama pemilik dan nomor PPJB. "Soalnya ada isu rumahnya mau disita pihak bank," tambah Trifonia.

Banyak konsumen yang merasa kecewa dengan janji-janji PT AA, pengembang kawasan tersebut. Padahal sebagian besar konsumen tertarik membeli rumah yang berlokasi di Pedurenan, Ciledug ini karena pengembang menawarkan berbagai fasilitas, termasuk kolam renang, *driving range*, danau, pusat perbelanjaan, lapangan tenis sampai pengelolaan lingkunganya. "Jangankan fasilitas, rumahnya saja sampai sekarang belum diserahkan," kata staf EDP sebuah distributor bahan bangunan tersebut.

Kasus-kasus seperti ini tampaknya juga terjadi di luar kawasan Jabotabek. Di Semarang, Jawa Tengah, puluhan rumah tipe 21/60 di perumahan Ungaran Baru yang siap huni, dibiarkan terbengkelai. Menurut informasi penduduk setempat, sebenarnya rumah-rumah di lokasi ini sudah laku. Tetapi konsumen tidak mau menerima kunci rumahnya. Spek bangunan ternyata tidak sesuai dengan yang dijanjikan pengembang, sementara instalasi listrik dan transportasi umum belum masuk.

Demikian juga di Yogyakarta. Menurut Sekretaris DPD REI Yogyakarta Khriswardoyo, di wilayahnya ada dua proyek perumahan tipe kecil yang macet, satu diantaranya perumahan Candi Mendiro Permai di Ngaglik, Sleman. Pengembangnya saat ini sedang mengalami kesulitan dana untuk meneruskan proyeknya. Sementara lokasi yang mereka pilih tidak menarik konsumen untuk membelinya.

Memang masalah spesifikasi bangunan sering membuat konsumen kecewa. Rumah yang yang dibangun jauh dari apa yang dijanjikan. Seperti terjadi di perumahan Permata Hijau Permai, Bogor Rivaria, Vila Bukit Cimanggu, Permata Hijau Permai, Bogor Megah Vila dll. Kondisi Bogor Rivaria, misalnya, spesifikasi bangunannya cukup memprihatinkan.

Dari pengamatan *Properti Indonesia* di lokasi beberapa pintu pagar rumah yang terbuat dari besi sudah keropos dan anjlok dari kedudukannya. Sementara kusen jendela depan sangat tipis sehingga banyak yang memuai. Karena itu banyak kaca jendela yang pecah sebelum diserahkan. Padahal pengembangnya menjanjikan menggunakan kayu kamper. Tak heran jika banyak konsumen yang mengeluh dan meminta PT Abadi Mukti sebagai pengembang perumahan tersebut untuk segera menggantinya ■ ***Wid***

KEDATON TERSENDAT, DUREN VILA MACET

PT Trikurnia Tirtacitra urung menyelesaikan pembangunan perumahan Duren Vila. Sementara PT Duta Realtindo Jaya tersandung pemasaran.

Nasib sial datangnya memang tak terduga, dan dapat menimpa siapa saja. Kali ini gilirannya jatuh kepada konsumen perumahan menengah dan mewah, yang jarang sekali terjadi. Di sini akan diketengahkan dua perumahan dengan kasus yang berbeda. Yakni perumahan menengah Duren Vila, dan perumahan mewah Kedaton.

Di tengah-tengah kegembiraan menyambut ulang tahun kemerdekaan Republik Indonesia ke-51, warga Duren Vila (DV), di desa Pedurenan, kecamatan Ciledug, Tangerang, dikejutkan isu bahwa sebuah bank swasta tiba-tiba akan menyegel perumahan itu. Kabarnya penyitaan itu gara-gara PT Trikurnia Tirtacitra (TT), pengembang perumahan DV tidak mampu mengangsur kredit konstruksi yang telah diterima beberapa tahun silam.

Masyarakat pun kontan beraksi. Beberapa warga terpaksa menulis besar-besar di tembok rumah, yang isinya menjelaskan bahwa rumah tersebut telah syah dibeli dari PT TT lengkap dengan menunjukkan nomor PPJB. Karena mereka takut rumah satu-satunya untuk mengayomi anak dan istri, ikut pula disita. Sementara mereka tidak pernah lalai mengangsur kredit pemilikan rumah (KPR).

Sebetulnya sudah lama warga mencurigai pengembang ini. Soalnya, progres pembangunannya yang seringkali terhenti. Tapi setiap kali warga menanyakan perihal itu, pihak pengembang selalu berdalih sedang ada pembenahan manajemen. Wajar jika warga merasa was-was. Beberapa konsumen, dengan inisiatifnya sendiri, berusaha mengecek legalitas rumahnya. Karena kalau menanyakan ke PT TT, selalu dijawab enteng, bahwa surat-suratnya sedang diproses.

Setelah diusut ternyata surat-suratnya tidak beres. Sehingga banyak warga yang frustasi, menghentikan angsuran KPR-nya. Bahkan ada yang sudah menunggak lebih dari satu tahun. "Daripada legalitas rumah saya tidak jelas, mending saya hentikan dulu angsurannya," kata Michael salah seorang warga Duren Vila. Kendati demikian, baru Bank Windu Kencana, dan Bank International Indonesia yang melakukan penyegelan.

Sebagai contoh rumah di blok G dan F. Setelah diinventarisir tanggal 24 Agustus lalu, ternyata lebih banyak rumah yang bermasalah ketimbang yang beres. Menurut Dahlan, Ketua RT-nya yang tinggal di blok F nomor 7, dari 37 rumah di wilayahnya, hanya 11 yang surat-suratnya lengkap. Selebihnya tidak ada yang lengkap, bahkan rencana tapak yang seharusnya sudah disyahkan Pemda Kodya Tangerang sebelum dipasarkan, ternyata belum ada legalitasnya. Jadi, rencana tapak yang diperlihatkan kepada konsumen dulu adalah palsu.

Mochtar, pemilik toko bahan bangunan di depan perumahan DV, punya cerita tersendiri tentang PT TT yang sedang sekarat itu. Katanya cerita itu didapat dari sumber yang cukup terpercaya. Maklum, ia adalah penyuplai bahan bangunan untuk sub kontraktor PT Tiga DS, salah satu pemborong pembangunan di proyek itu. Menurut dia, terhentinya perumahan DV akibat ulah pengembangnya sendiri. Konon, sekitar setahun lalu, PT TT terlalu ambisius membebaskan tanah. Mungkin khawatir tidak kebagian tanah. Sebab waktu itu di sekitar perumahan DV, PT Jaya Real Properti dan PT Kalbe Land juga sedang membebaskan tanah. Akhirnya kehabisan dana. Dan Moctar pun kena

Sumardi

***BEBERAPA PERUMAHAN DI KEDATON** : TERBENGKALAI*

WARGA DUREN VILA MARAH MENDENGAR RUMAHNYA AKAN DISITA

imbasnya. "PT Tiga DS hutangnya masih menunggak Rp36 juta," katanya gemas.

Sayangnya ketika Properti Indonesia beberapa kali ingin mengonfirmasikan hasil investigasi ini kepada Andi Achmad Dara, Presdir PT TT, stafnya selalu menjawab tidak ada di tempat.

Lain lagi dengan kasus perumahan Kedaton di Cikupa, Tangerang, yang dikembangkan PT Duta Realtindo Jaya (DRJ). Pembangunan proyek ini sedang mengalami stagnasi, dan terancam gagal mewujudkan konsepnya. Konsep Kedaton bak hunian para raja, permaisuri, atau para petinggi negara yang bermukim di seputar istana. Tersedia beragam fasilitas, lengkap dengan para abdi dalem yang siap menerima perintah, dan memberikan segala yang terbaik, demi keamanan dan kenyamanan tuannya.

Pertama kali dipasarkan, Kedaton memang langsung mendapat simpati dari konsumen. Selain menawarkan konsep yang cukup inovatif, bisnis properti juga sedang berjaya. Sehingga dalam beberapa bulan saja ratusan kavling yang luasnya mulai dari 350 - 3000 meter persegi, langsung terjual.

Namun begitu memasuki pertengahan 1995, seiring dengan grafik bisnis perumahan mewah yang terus menurun, Kedaton makin kesulitan mencari konsumen. Hingga akhirnya mengalami stagnasi pembangunan.

Ada beberapa kemungkinan yang menyebabkan progres pembangunan jalan di tempat. Pertama, sejak semula perumahan ini hanya menjual kavling, sementara pembangunan rumahnya diserahkan kepada konsumen. Agaknya penawaran itu sekarang menjadi bumerang. Karena pengembang tidak punya kekuatan untuk memaksa konsumen segera membangun rumah. Bayangkan, dari 1139 unit rumah yang direncanakan, baru terbangun 30 unit. Itupun lima unit diantaranya dibiarkan terbengkalai. Kalau melihat rerumputan liar yang cukup lebat, temboknya banyak ditumbuhi lumut, kayu-kayunya berubah warna kehitam-hitaman, sepertinya kondisi ini sudah berlangsung lebih dari tiga bulan.

Demikian pula kavling-kavling siap bangunnya, sudah banyak yang menjadi semak belukar, akibat lama tidak dipotong. Kantor pemasarannya pun dibiarkan kosong melompong, tanpa ada satu pun petugas pemasaran yang bertugas di sana. "Kalau ingin mencari informasi pemasaran, silakan datang langsung ke Pejompongan," kata seorang petugas keamanan, sambil memegang peralatan komunikasi *Handy talky*. Hamparan tanah seluas 200 hektar itu, kini tampak lengang, sehingga kurang menarik calon-calon konsumen baru.

Kedua, untuk saat ini lokasinya belum sesuai dengan pasar yang dibidik. Di samping jauh di luar kota, minat tinggal masyarakat golongan atas Ibu Kota juga belum beranjak dari Jakarta Selatan. Ketiga, kalau melihat konsep yang ditawarkan, pihak pengembang tidak mungkin melakukan reorentasi pasar dengan menjual kavling kecil. Soalnya, sejak awal Kedaton memang diarahkan menjadi perumahan eksklusif, untuk para jutawan dan miliuner.

Kendati begitu, bukan berarti pengembangnya ingkar janji. Sebagian besar fasilitas yang dijanjikan kepada konsumen sudah dibangun. Antara lain, lapangan golf 18 *holes*, 4 lapangan tenis, *club house*, *business centre*, dan pos keamanan. Sedang fasilitas yang belum dibangun antara lain, sistem keamanan *CCTV*, *SPA*, dan pusat hiburan yang rencananya menyediakan *mini cineplex*, *pub & karaoke*, *video/game room*, *dance room/music launge*, *mini mart*, *art & studio*, *pet shop*, dan *kafe*.

Untuk bangkit kembali, agaknya Kedaton memang butuh waktu, minimal sampai kondisi bisnis properti pulih kembali. Atau setelah kawasan bisnis di Karawaci, Tangerang, yang tengah digarap Grup Lippo sudah terbentuk. Sekarang satu-satunya harapan konsumen tertumpu pada kemampuan pengembang dalam menunggu waktu itu.

Seperti halnya pengembang DV, Dekon Gunawan Boediman, presdir PT DRJ, juga tidak mau menjelaskan persoalan ini. Setiap kali ditelepon, sekretarisnya selalu berkilah, "Bapak sekarang jarang di kantor." ■

Joy/Wid

KEMEWAHAN BERMASALAH DI PERBUKITAN SENTUL

Perkembangan kawasan resor mengalami titik balik. Ribuan hektar proyek resor di Sentul, Ciawi, dan Cijeruk mengalami kemandekan. Siapa yang rugi?

Harapan ratusan, bahkan ribuan orang untuk segera memiliki rumah atau vila di kawasan sejuk berhawa pegunungan terpaksa berakhir dengan kekecewaan. Vila-vila yang dalam perjanjian pembelian dulu bisa ditempati tahun ini ternyata masih berupa hamparan tanah kosong. Padahal resor yang akan dibangun di kawasan Sentul, Ciawi, sampai kawasan Puncak itu menawarkan aneka macam fasilitas permukiman modern. Ada hotel, restoran, kolam renang, *mini market*, dan fasilitas olah raga. Malah tidak sedikit yang menawarkan sekolah bergengsi, rumah sakit modern, dan satu lagi yang selalu dicari orang berduit: golf.

Begitulah yang dahulu diiming-imingkan oleh pengembang resor di kawasan ini. Coba ingat-ingat saja, bagaimana si pengembang proyek: Hambalang, Bel Air, Taruma Resort, Permata Sentul (Sentul Hill), Gunung Geulis, Resor Danau Lido (Lido Lake Resort), atau Bukit Sentul (Sentul Highland), memikat konsumen. Semuanya memberikan imaji-imaji alam yang memang menggugah keinginan untuk memiliki. 'Bila Anda memiliki rumah di Sentul Hill (Permata Sentul-red), Anda sekaligus memiliki sebuah lukisan super realis yang luar biasa', demikian bunyi salah satu kalimat dalam sebuah brosur mewah Permata Sentul.

Namun tampaknya tak gampang menyulap kawasan sunyi perbukitan itu menjadi daerah yang bergengsi. Percaya atau tidak, beberapa proyek yang tampak oke di brosur-brosur itu ternyata banyak yang berupa tanah mentah. Jangankan vila atau fasilitas pendukung, di sejumlah proyek yang ditemui hanyalah hamparan tanah kosong dengan ilalang menutupi permukaannya. Rasanya tak percaya, tapi itulah kenyataannya.

Sumardi

BEL AIR : *KEMEWAHAN YANG TAK KUNJUNG DATANG*

Sejumlah pengembang sebetulnya sudah mencoba mengembangkan proyeknya. Di Permata Sentul para pemilik kapling bisa melihat-lihat proyek dengan enak. Setidaknya hal itu untuk pengembangan proyek tahap I seluas 150 hektar. Jaringan jalan sudah dibangun begitu mulus, taman-taman dengan bunga aneka warna juga mulai tumbuh subur. Malah Grup PSP, pengembang resor seluas 500 hektar yang berada satu kilometer di sebelah barat Sirkuit Sentul ini tengah membangun *country club*. Kini dia akan memulai membuat jaringan jalan untuk pembangunan tahap ke dua.

Sayangnya di sana belum ada kehidupan apa-apa. Belum satu pun konsumen yang membeli kapling di sini membangun rumahnya. Padahal pada penjualan tahap I PSP sudah menjual 300 lebih unit kapling siap bangun. Memang di bagian depan ada beberapa rumah bagus, tapi itu rupanya hanya rumah contoh saja.

Situasinya memang serba menyulitkan. Karena belum ada tetangga pemilik kapling enggan membangun rumahnya. Tanahnya dibiarkan kosong.

Kondisi ini memusingkan pengembang. Karena proyeknya tetap jadi kawasan mati, mereka sulit untuk menjual tahap berikutnya. Tapi mau bagaimana, PSP hanya menjual kapling saja. Praktek yang sebetulnya dilarang pemerintah. Untuk mendorong perkembangan proyeknya PSP membuat pilihan sulit. "Bagi yang mau membangun rumahnya akan diberikan insentif *cash* sebesar Rp60 juta hingga Rp150 juta," papar Sarkoro Handayani, Direktur Marketing Grup PSP.

Perkembangan Permata Sentul masih memberikan harapan, setidaknya sampai tahap I ini. Malah Sarkoro mengaku Mei lalu pihaknya bisa menjual 18 kapling. Meskipun demikian jangan terlalu meng-

harap beragam fasilitas yang ditawarkan dapat segera dinikmati. Terlebih *elderly center*, kompleks eksklusif khusus lansia yang dilengkapi helipad, atau pusat komersial yang tadinya diharapkan dapat memdorong perkembangan kawasan ini.

Bagaimanapun kondisi tersebut masih lebih baik dibanding proyek-proyek resor di sekelilingnya yang kondisinya sangat memprihatinkan. Dimulai dari Hambalang yang berada di perbukitan, tepat di belakang Sirkuit Sentul, terus naik ke Bukit Sentul, Bel Air, Bukit Pelangi, Gunung Geulis, hingga Taruma Resort, boleh dibilang proyek-proyek tersebut tersendat-sendat, kalaupun tak boleh dibilang macet.

Sumardi

TARUMA RESORT : *BARU AKAN MEMULAI TERUS MANDEK*

Di Bel Air yang berada diantara Bukit Sentul dan Bukit Pelangi, beberapa rumah yang sudah sempat terbangun tampak kusam tak terurus. Malah diantara rumah yang tinggal tahap *finishing* dibiarkan begitu saja. Terlihat agak jauh seorang satpam duduk-duduk tanpa memperdulikan situasi sekelilingnya.

Yang sedikit menyita pemandangan hanyalah *billboard* di sudut-sudut blok, yang menggambarkan rencana PT Dayabuana Swakarya, pengembang Bel Air, membangun fasilitas di sana. Jaringan jalan paving blok yang sudah dibangun beberapa ratus meter tidak mampu menyembunyikan proyek itu dari problem yang tengah membelit.

Begitu memasuki gerbang, *billboard* dengan tulisan *shoping mall spanish style* langsung menyergap perhatian kita, kemudian ada *gardening academy, the lawin bowling field*, dan *indoor tennis & multi purpose hall*. Tidak ada deru buldozer atau lalu-lalang kendaraan layaknya pembangunan proyek properti. Kini dua tahun sudah berlalu, yang tampak tertinggal hanyalah satpam yang berjaga-jaga di pintu masuk. Bertolak belakang dengan tajuk yang dilekatkan dalam brosurnya, "Masuki Keajaiban Alam Bel Air, atau, Selamat Datang di Kemewahan Alam Bel Air".

Melihat *site plan*-nya, pengembang Bel Air memang terlalu ambisius. Selain akan membangun rumah, sedikitnya dia akan membangun 14 macam fasilitas, termasuk apartemen, *convention center*, dan hotel. Mungkin konsep inilah yang dulu memikat minat konsumen.

Sudah tentu kejadian seperti ini merugikan konsumen. Mau menarik uangnya dari pengembang tidak bisa, sementar menunggu pengembang membangun proyeknya kapan lagi. Tak hanya di Bel Air, seorang pembeli perumahan Hambalang setelah tahu keadaan di lapangan langsung bertindak. Berkali-kali dia minta penjelasan PT Megatama Nusasukses, pengembang proyek tersebut, tapi dirinya justru dilempar-lempar tanpa jawaban memuaskan. Pembeli tersebut akhirnya mengadukan nasibnya ke YLKI. Dia minta pertanggungjawaban dari PT Megatama, masih mau meneruskan proyeknya apa tidak. Kalau memang tidak bisa meneruskan dia meminta uang yang sudah dibayar dikembalikan.

Pasalnya proyek seluas 250 hektar yang dipasarkan sejak 1994 itu sampai kini belum disentuh sama sekali. Bahkan untuk pematangan lahan sekalipun. "Hambalang benar-benar mengandung arti hamparan bukit alang-alang". Klop dengan kenyataan di lapangan. Keberadaan Sirkuit Sentul yang dulu diharapkan menjadi *selling point* kawasan ini, dan Palm Country, lapangan golf yang berada di satu lokasi tak mampu menolong proyek Hambalang dari ancaman kematian. Satu bangunan yang ada di sana yang dulu tampaknya dijadikan kantor proyek sekarang pintunya juga sudah tertutup rapat.

Pantas saja bila konsumennya putus harapan. Impian bisa menikmati balap mobil di sirkuit Sentul dengan santai dari vilanya yang berada di ketinggian bukit sirna begitu saja. Tapi sayangnya PT Megatama tak pernah mau memberikan konfirmasi, kenapa tidak segera membangun proyeknya. Setiap ditelpon ke kantornya yang beralamat di lantai empat gedung Gapura Mas, suara yang terdengar di seberang sana selalu mengatakan pimpinannya tidak ada di tempat.

Macetnya sebagian besar proyek resor itu tampaknya tak hanya mengecewakan konsumen. Entah tahu atau tidak, hal ini pasti turut mengecewakan Menparpostel Joop Ave. Pasalnya Joop lah yang dulu meresmikan Taruma Resort di kawasan Cijeruk, Bogor, 12 Mei 1994. Setelah melihat langsung kawasan dan perencanaan Taruma Resor, Menteri Joop minta agar proyek ini menjadi contoh bagi yang lain. Ia yakin mega proyek seluas 1.100 hektar itu akan berkembang dengan baik

sembari berjanji akan melihat perkembangannya 2 tahun mendatang.

Kini proyek yang dikembangkan PT Pasir Wangun tersebut sudah melewati hitungan dua tahun. Entah sudah berkunjung atau belum, tapi bila datang ke Taruma, Joop pasti terbelalak. Resor yang diresmikan itu bukannya berkembang baik tapi justru macet total. Tak ada tanda-tanda kegiatan pembangunan sebuah mega proyek. Kantor proyek yang terletak di pinggir jalan kabupaten tampak sudah ditutup. Rumput mulai tumbuh tinggi di halaman, menandakan kantor itu sudah cukup lama ditinggalkan.

Pemandangan ini tentu bertolak belakang dengan saat peresmian yang sangat semarak. Ada balon-balon udara yang siap menerbangkan para pengunjung. Serta demonstrasi melukis yang diikuti pelukis-pelukis handal: Syaukat Banjaransari, Sri Hadhy, Trips D.Sasomo, I Made Kedol, dan Omar Basalamah.

Sebetulnya PT Pasir Wangun pernah mencoba mengerjakan proyek itu. Di tempat paling bawah yang direncanakan untuk pembangunan tahap I, ada beberapa petak kapling yang sempat dikerjakan. Tapi itu kelihatannya tidak diteruskan lagi, sementara batu-batu berserakan dimanamana.

Padahal dulu oleh Erry M. Syofriady, Dirut PT Pasir Wangun, Taruma Resort direncanakan dan dirancang sebagai sentra destinasi wisata di kawasan Bogor. Konsep kawasannya untuk memenuhi tuntutan kebutuhan hidup masa depan. Karena itu pula Komite Gold Nugget Award yang berkedudukan di AS sempat memberikan penghargaan *Merit Award 1994* untuk kategori *Best Community Town Plan*.

PT Pasir Wangun tampaknya sudah tak peduli dengan soal penghargaan. Proyeknya dibiarkan tak terurus. Bangunan kayu di atas bukit yang dulu dipakai untuk tempat peresmian dan direncanakan untuk *tea house* kini menjadi tempat mangkal muda-mudi. Menurut penarik ojek di situ tempat tersebut tiap harinya dijadikan tempat berpacaran. Siang dan malam dengan mudah ditemukan pasangan-pasangan lain jenis.

Menurut informasi, PT Pasir Wangun memang menghadapi masalah. Selain tidak berpengalaman, dia tidak cukup dana untuk mengembangkan proyek sebesar itu. Karena itu mantan Dirut Garuda Soeparno diminta masuk. Tapi masuknya Soeparno tidak dapat berbuat banyak. Menurut arsitek Adhi Moersid yang sempat merancang untuk tahap I seluas 450 hektar, sewaktu mau mengembangkan Taruma Resort, organisasi perusahaannya sama sekali belum siap. Dialah yang membantu membuatkan struktur organisasi perusahaan. Tapi di tengah jalan Adhi malah disingkirkan oleh Erry yang selanjutnya mengambil *planner* asing.

Sebetulnya tidak semua proyek resor benar-benar macet. Masih tersisa beberapa proyek yang berjalan biarpun sangat lamban. Di Bukit Pelangi kini sedang dibangun Hotel Sheraton berbintang lima. Tapi ini baru akan selesai Maret 1997, atau terlambat satu tahun dari jadual semula. Sementara vila yang terbangun hampir mencapai 100 unit. Keterlambatan resor 450 hektar ini diakui Dolly Mardin Manajer Pemasaran PT Rainbow Hill. Menurut Dolly keterlambatan itu disebabkan karena sebagian lahannya mengalami longsor, dan pihaknya memprioritaskan pembangunan jaringan jalan dan golf.

Sumardi

***HAMBALANG** : MASIH HAMPARAN BUKIT ALANG-ALANG*

Yang agak berbeda adalah resor Bukit Sentul. Meski sudah menyelesaikan pembangunan sekolah Pelita Harapan, taman budaya, dan blok golf mediteran 1, mega proyek seluas 2.400 hektar ini tak bisa menutupi kesan tersendat-sendatnya pembangunan. Jaringan jalan masih seadanya saja, sementara pematangan lahan tak gencar dilakukan. Justru yang tampak megah adalah gerbang di blok golf mediteran 1, dan gerbang di blok 2 yang belum ada vilanya.

Memang terlihat beberapa tukang, tapi mereka tidak menunjukkan kesibukan orang yang tengah mengerjakan sesuatu. Di pinggir jalan dekat pintu gerbang tampak tukang batu sedang membongkar cor-coran yang kelihatannya baru selesai dibangun. Justru yang menyolok dari proyek milik konsorsium Bambang Trihatmodjo, Cahyadi Kumala, Artha Graha, dan Grup Lippo itu adalah, di setiap sudut jalan, berjaga-jaga mobil dan motor *security*.

Melihat luasnya, proyek ini boleh dibilang konsep kota baru dengan segala macam fasilitasnya. Hotel, golf, CBD, apartemen, rumah sakit, serta berbagai kelengkapan dengan kualitas kelas satu. Tak mengherankan bila pada Desember 1994 sejumlah pejabat BNI 46 pernah menjajagi untuk membangun kantor pusat bank tersebut di Bukit Sentul ■ ***HP***

TERSEOK KARENA LATAH

Hampir semua progres proyek apartemen terlambat. Bahkan, ada yang dibatalkan atau macet total.

Karena latah akhirnya bermasalah. Itulah nasib yang dialami sejumlah pengembang apartemen, yang proyeknya kini terbelit banyak masalah. Maklum, subsektor properti yang baru dimasyarakatkan secara gencar pada tahun 1992 ini langsung mendapat sambutan hangat masyarakat. Banyak investor, yang belum memiliki pengalaman di bisnis properti, tergiur pula memasarkan apartemen.

Awal kisah itu dimulai ketika PT Catur Swasakti Utama (CSU) berhasil memasarkan Apartemen Taman Rasuna pada paruh kedua tahun 1993. Lebih dari seribu unit apartemen ini habis hanya dalam beberapa hari. Keberhasilan anak perusahaan Kelompok Usaha Bakrie menjual apartemen lewat gambar alias *pre-sale* ini segera diikuti pengembang-pengembang lain. Dari catatan *Properti Indonesia*, sepanjang tahun 1994 hampir tiap bulan ada apartemen baru yang dipasarkan. Para pengembang lain juga menjual konsep dan janji yang dikemas dalam brosur-brosur berpenampilan mewah yang memikat masyarakat.

Namun sambutan baik konsumen dibalas oleh pengembang dengan ingkar janji. Budaya mengulur waktu sangat menonjol di subsektor properti ini. Proyek-proyek yang dulu dijanjikan selesai tahun 1995, ternyata banyak yang tertunda, atau sengaja ditunda penyelesaiannya. Pengembang pun berbuat tidak lazim, brosur yang dicetak berubah-ubah mengikuti *sikon*. Iming-iming lewat brosur yang dikeluarkan saat peluncuran perdana sangat berbeda dengan kondisi di lapangan.

Progres di lapangan sendiri bermacam-macam. Sejumlah proyek mandek pembangunannya, kegiatan konstruksi tidak ada sama sekali. Para pekerja bangunan yang semestinya sibuk dalam pembangunan proyek justru tak terlihat lagi. Yang tertinggal hanyalah peralatan-peralatan berat. Tak sedikit yang tinggal memasuki tahap *finishing* tidak dapat segera menyelesaikan pembangunannya. Padahal di brosur janjinya dua bulan lagi sudah siap dihuni.

Memang tak semua proyek apartemen mengalami kemandekan. Kondominium Rajawali, misalnya, kini tampak berdiri mentereng dan siap untuk dihuni. Namun apartemen yang berada di kawasan Kemayoran itu tetap saja mengalami keterlambatan. Dulu disebutkan dan dikampanyekan lewat brosur, apartemen tersebut mulai siap huni tahun 1995. Tapi sampai sekarang dua dari empat menara yang akan dibangun belum ada tanda-tanda akan dibangun.

Tak terkecuali kawasan Casablanca yang dua tahun silam sempat menyita perhatian masyarakat. Di sini beberapa pengusaha berebut kesempatan untuk membangun apartemen. Di sepanjang jalan tersebut dengan mudah ditemukan beberapa buah *billboard* proyek apartemen. Kini setelah dua tahun berlalu hasilnya mulai kelihatan, beberapa bangunan apartemen hampir jadi.

Tetapi dari beberapa proyek tersebut tidak sedikit yang mengalami masalah. Beberapa malah terlihat macet total. Itulah yang kini dialami proyek Java House (Kota Casablanca) yang dikembangkan pengusaha Setiawan Djodi dan kini kabarnya sudah diambil alih Bank Danamon.

Proyek yang digembar-gemborkan sejak dua tahun lalu itu kini tidak ada kabar beritanya lagi. *Billboard* apartemen itu sudah diturunkan. Lokasi proyek kosong melompong, tanpa kegiatan sama sekali. Kantor pemasarannya pun sudah sulit dihubungi per telpon.

APARTEMEN RITZ MENTENG : SEMPAT TERHENTI

Ada lagi papan promosi lain bergambar menara-menara apartemen, tapi tanpa nama lagi. Yang tertinggal hanya tanda panah yang katanya menuju lokasi, tapi tidak jelas arahnya. Lahan mentahnya pun tidak kelihatan. Nomor telpon yang tertera di situ tidak pernah ada yang mengangkat ketika dihubungi.

Tak jauh dari Kota Kasablanka, terlihat proyek Kondominium Menara Kuningan yang dibangun PT Puri Diamond Pratama (PDP) tengah giat dikerjakan. Disimak dari pemasarannya, kondominium ini cukup mendapat respon konsumen. Pada menara satu pihak PDP sudah bisa menjual sebanyak 40 persen, sementara menara kedua laku sekitar 19 persen. Namun melihat perkembangannya PT PDP tampaknya tidak akan bisa menyelesaikan sesuai jadual semula, yakni Juni 1997. Hal ini diakui oleh Yanti, staf pemasaran Kondominium Menara Kuningan. "Kami akan menyelesaikan kondominium ini pada bulan September 1998," katanya.

***RAINBOW PLAZA:** APARTEMEN DIBATALKAN, HOTEL MANDEK*

Di arah barat Casablanca ada beberapa proyek apartemen yang juga tersendat pembangunannya. Apartemen Pavilion di Jalan KH. Mas Mansyur pernah menjanjikan proyeknya selesai pada Agustus 1995. Toh pekerjaannya belum selesai juga. Dari 4 menara yang direncanakan, baru satu yang benar-benar telah memasuki tahap *finishing*. Pada menara I PT Duta Anggada (DA) sudah menjual sekitar 80%, sementara menara keduanya laku 40%. Kini DA malah menghentikan pemasaran menara III dan IV. Bila tak meleset menara I mestinya akan diserahkan kepada konsumen akhir tahun ini.

Agak jauh dari lokasi itu, di Menteng, calon apartemen Ritz juga macet. Lokasinya cukup strategis, di depan stasiun Cikini. Peralatan proyek teronggok begitu saja. Bahkan kerangka bangunannya yang terbuat dari besi sudah berkarat. Kini setelah macet cukup lama pengembangnya mencoba bangkit kembali membangun proyek ini.

Di Kemayoran tercatat 4 proyek apartemen. Selain beberapa proyek yang berjalan sesuai jadwal, di kawasan ini ditemukan apartemen Rainbow Plaza yang tengah dilanda masalah. Di lokasi di mana apartemen ini akan dibangun rencananya juga akan didirikan sebuah hotel. Tapi tak tahu apa masalahnya hingga sekarang apartemen tersebut tak terbangun. Hanya hotelnya, Plaza Kemayoran atau Park Plaza International yang sempat dimulai pembangunannya. Itupun sekarang sudah diam tak bergairah, pekerjanya tak satu pun tertinggal.

Ini memang membuat resah konsumen yang terlanjur keluar duit. Bagaimana jalan keluarnya. Pengusaha seperti Setiawan Djodi memang mau mengembalikan uang konsumen yang beli di Kota Kasablanka, tapi tak sedikit pengembang meskipun bisa menjual apartemennya tidak segera membangunnya.

Belakangan Aburizal Bakrie, *Chairman* Grup Bakrie, selaku pengembang Apartemen Taman Rasuna (ATR) memberikan jawaban atas keterlambatan proyeknya. Katanya ATR terhadang ulah spekulan tanah. Itulah sebabnya biar mendekati selesai, apartemen laris itu mengalami keterlambatan. "Pembangunan proyek ini terhambat ulah spekulan yang minta tanahnya dihargai sangat tinggi," kata Ical saat meresmikan *topping out* beberapa menara ATR. Masalah ini tentunya mengacaukan keputusan bisnis yang terlanjur diambil. Harga yang terlanjur ditetapkan menjadi tak sesuai dengan biaya yang keluar. "Ini pelajaran, karena kami memang baru mulai jadi pengembang. Kami tidak kapok untuk terus membangun apartemen kelas menengah," tambah Ical.

Tetapi penjelasan Ical tampaknya tak bisa mengerem keresahan konsumen. Seorang karyawan hotel di Jakarta akhirnya menjual kembali unitnya di Taman Rasuna itu. Dia was-was setelah setahun belum ada juga kegiatan berarti. "Daripada rugi, saya jual kembali. Lumayan, bisa untung dua kali lipat," katanya ■ ***TJ/Nia***

50 PROYEK BERMASALAH DI JABOTABEK

PROYEK APARTEMEN

No.	Nama Proyek	Pengembang	Lokasi	Rencana selesai	Masalah
1.	Betawi Pura	PT Suluh Dwipantara	Jl. KHM Mansyur	Januari 1997	Tersendat
2.	Good Wood	PT Prasarana Swadaya Nusa	Jl. Letjen S. Parman	1996	Macet
3.	Kedoya Elok	PT Aneka Elok Real Estate	Kedoya	September 1995	Terlambat
4.	Kondominium Rajawali	PT Jaya Nur Sukses	Kemayoran	Agustus 1995	Terlambat
5.	Kondominium Menara Kuningan	PT Puri Diamond Pratama	Jl. Casablanca	Juni 1997	Terlambat
6.	Kota Kasablanka	PT Setdco Grahamandura	Jl. Casablanca	Pertengahan 1997	Tersendat
7.	Metro Park	PT Sadari Adiputra Utama	Bekasi	1996	**Dibatalkan**
8.	Pavilion	PT Duta Buana Permai	Jl. KHM Mansyur	Agustus 1995	Terlambat (baru siap 1 tower)
9.	Plaza Modern	Grup Modern	Jl. Gajah Mada	1997	Tersendat
10.	Rainbow Plaza	PT Tata Guna Gandasemesta	Kemayoran	Pertengahan 1997	**Dibatalkan**
11.	Ritz	PT Surya Makarya Binangun	Jl. Pegangsaan Barat	1996	Tersendat
12.	Taman Rasuna	PT Catur Swasakti Utama	Jl. HR.Rasuna Said	Agustus 1995	Terlambat
13.	Tebet Park	PT Sarananisesa Properindo	Jl. Tebet Barat IV	Juni 1997	Tersendat
14.	Warung Buncit	PT Hariang Bangga	Jl. Mampang Prapatan	1997	Macet

PROYEK RUMAH TIPE KECIL

No.	Nama Proyek	Pengembang	Lokasi	Masalah
15.	Bogor Rivaria	PT Abadi Mukti	Sawangan, Bogor	Penyerahan terlambat dan mutu bangunan
16.	Permata Hijau Permai	PT Abadi Mukti	Bekasi	Mutu Bangunan
17.	Bogor Megah Vila	PT Perdana Gapura Prima	Semplak, Bogor	Penyerahan terlambat dan mutu bangunan
18.	Vila Bukit Cimanggu	PT Perdana Gapura Prima	Semplak, Bogor	Penyerahan terlambat
19.	Griya Ciomas Asri	PT Mahersela	Ciomas, Bogor	**Proyek macet**
20.	Pinang Laguna	PT Andra Artekindomas	Ciledug, Tangerang	**Proyek macet**
21.	Bumi Rawa Panjang	PT Manunggal Adisiwi	Citayam, Bogor	**Proyek fiktif**
22.	Rajegmas Pratama	PT Swadaya Bangun Pratama	Rajeg, Tangerang	Penyerahan terlambat
23.	Taman Pulo Gebang	PT Gubah Nusa Semesta	Cakung, Jaktim	Penyerahan terlambat
24.	Taman Kebajen Indah	PT Halim Gesit Mandiri	Bekasi	Penyerahan terlambat
25.	Wisma Harapan	PT Cakra Sarana Persada	Cimanggis, Bogor	Sertifikat dan AJB
26.	Vila Bukit Raya	PT Priosoetanto International Corp.	Pondok Cabe, Pamulang	Tanahnya bermasalah
27.	Cinangka Permai	PT Aryathama Mandiri Sejati	Cinangka, Bogor	**Proyek fiktif**
28.	Lembah Bukti Calincing	PT Jasana Pembara	Cogreg, Bogor	Penyerahan terlambat
29.	Ciledug Indah	PT Duta Megah Perdana	Tangerang	Sertifikat
30.	Taman Asri	PT Multika Abadi	Tangerang	Sertifikat
31.	Tridaya Indah	PT PT Sanghiang Hadi Karya & PT Cibitung Ceria	Bekasi	Belum ada saluran Listrik
32.	Binong Permai	PT Binong Nuansa Permai	Tangerang	Sertifikat
33.	Bukit Permata Sari	PT Garuda Cakrawala	Kedunghalang, Bogor	Menjual rumah yang sudah laku
34.	Bekasi Permai	PT Kusuma Raya Utama	Bekasi	Sertifikat
35.	Perumahan Unilever	PT Tiwa Muda Cooperation	Joglo, Jakbar	Tanahnya masih sengketa
36.	Reni Jaya	PT Reni Jaya	Pondok Petir, Sawangan Bogor	Sertifikat

PROYEK RUMAH MENENGAH ATAS

No.	Nama Proyek	Pengembang	Lokasi	Masalah
37.	Duren Vila	PT Trikurnia Tirtacitra	Pedurenan, Ciledug, Tangerang	Macet
38.	Kedaton	PT Duta Realtindo Jaya	Cikupa, Tangerang	Tersendat
39.	Alam Sutra	PT Alfagold Land	Serpong, Tangerang	Penyerahan rumah terlambat
40.	Gita Tirta	PT Riverasri Propertindo	Jl Tole Iskandar Depok	Tersendat
41.	Gading Serpong	PT Jakarta Baru Cosmopolitan	Jl Raya Serpong, Tangerang	Masalah tanah
42.	Rafles Village	PT Gunung Subur Sentosa	Cibubur, Bogor	Penyerahan rumah terlambat

PROYEK RESOR

No.	Nama Proyek	Pengembang	Lokasi	Masalah
43.	Permata Sentul	Grup PSP	Sentul, Bogor	Tersendat
44.	Hambalang	PT Megatama Nusasukses	Sentul, Bogor	Macet
45.	Bukit Sentul	PT Royal Sentul Highland	Sentul, Bogor	Tersendat
46.	Bel Air	PT Dayabuana Swakarya	Sentul, Bogor	Macet
47.	Bukit Pelangi	PT Light Instrumenindo	Sentul, Bogor	Tersendat
48.	Gunung Geulis	PT Mulia Collimans	Ciawi, Bogor	Tersendat
49.	Taruma Resor	PT Pasir Wangun	Cijeruk, Bogor	Macet
51.	Resor Danau Lido	PT Pengembangan Wisata Prima	Lido, Bogor	Tersendat

■ HUKUM

BERSIAPLAH DIGUGAT KONSUMEN

Penyelesaian musyawarah sering buntu, karena pengembang tidak menggubris keluhan konsumen. Diperkirakan 1996/1997 bakal meledak gugatan konsumen ke pengadilan.

Seorang pembeli rumah, Irfan namanya, tampaknya betul-betul kesal dengan kelakuan perusahaan pengembang PT Perdana Gapuraprima (PT PG). Berkali-kali ia mengajukan keluhan atas rumah yang dibelinya, tak pernah digubris oleh pengembang. Maka, ia pun membeberkan "dosa—dosa" PT PG di surat pembaca beberapa harian dan majalah ibukota sekaligus. "Sudah lebih empat bulan kami mencoba mendapatkan hak-hak kami, tapi selalu dipermainkan," ungkapnya.

Kekesalan konsumen itu dapat dimaklumi. Soalnya, ia bersama lima orang temannya telah membeli rumah di Perumahan Bogor Megah Vila secara tunai. Rumah itu dijanjikan selesai Meret 1996, namun baru diserahkan Juli 1996. Tuntutan ganti rugi atas keterlambatan itu sampai kini tak kunjung diselesaikan pengembang. Tak hanya itu, spesifikasi bangunan yang diterima juga tak sesuai dengan janji semula.

Hal serupa juga dialami oleh David Ganda Gafirat dan Edi Suyanto, yang membeli rumah di Perumahan Permata Hijau Permai, Bekasi. Rumah yang dibangun pengembang PT Abadi Mukti tersebut, kondisinya jauh berbeda dari janji semula. Kualitas kayu kusen tak sesuai spesifikasi, daun pintu bergelombang dan tidak rapi, saluran got tersumbat sehingga waktu hujan banjir. "Klaim kami tak pernah diperhatikan. Pengembang cuci tangan dengan mengatakan bahwa itu semua hasil kerja subkontraktor," keluh David dan Edi.

Sumardi

PERUMAHAN BOGOR RIVARIA: SUDAH TERLAMBAT 8 BULAN

Para pembeli rumah di Perumahan Bogor Rivaria Sawangan, Kabupaten Bogor, mendapat perlakuan yang tak kalah buruk. Perumahan itu telah merengkuh pembeli sejak Maret 1995. Konsumen telah menyetor uang muka. Bahkan, pengembangnya, juga PT Abadi Mukti, mendesak konsumen untuk melakukan akad KPR. Rata-rata konsumen telah mulai mengangsur KPR bulan Juni 1995. Pengembang menjanjikan rumah selesai dan diserahkan Desember 1995, tapi sampai kini masih terlunta-lunta. Akibatnya, "Sekarang, selain harus membayar angsuran KPR, saya harus pula membayar biaya kontrakan rumah," ungkap seorang konsumen Perumahan Bogor Rivaria. Para konsumen telah berkali-kali memprotes pengembang. Tidak sedikit pula yang membeberkan keterlambatan mencolok pembangunan perumahan itu di berbagai media. Namun, "Sampai kini tak pernah digubris," ungkap Nadia, konsumen Bogor Rivaria yang kini menggunakan pengacara untuk menuntut haknya dari PT AM.

Direktur Utama PT Abadi Mukti, Rudy Margono, selalu mengelak ketika berkali-kali hendak dikonfirmasi Properti Indonesia, soal keluhan-keluhan konsumennya. "Bapak masih sibuk dan tidak berada di tempat," ujar sekretarisnya. Agaknya, Rudy tidak hanya tutup mata dengan keluhan konsumennya, tapi juga menghindar dari kejaran wartawan.

Memang, jika rajin menyimak surat-surat pembaca di berbagai harian ibukota, niscaya hampir setiap hari ada saja keluhan masyarakat konsumen perumahan. Hal yang paling menonjol dikeluhkan akhir-akhir ini adalah soal keterlambatan penyerahan rumah, spesifikasi bangunan yang di bawah standar di samping soal sertifikat yang tak kunjung diperoleh konsumen.

Belum lagi keluhan yang masuk ke YLKI. Selama pameran Rumah Indonesia di JHCC bulan lalu misalnya, stan YLKI menerima 65 pengaduan konsumen. "Sebagian di antaranya menyangkut soal keterlambatan penyerahan rumah dan spesifikasi yang tak sesuai janji," ungkap Sudaryatmo, Bidang Pengaduan Konsumen YLKI.

Begitu juga pengaduan yang masuk ke Kantor Menpera melalui Kotak Pos 5002. Sejak dibuka Januari 1996, sampai Juli lalu terdapat 246 pengaduan masyarakat. "Sejumlah 106 di antaranya mengenai pengembang bermasalah," ungkap Soeharto, staf ahli bidang hukum Menpera. Pengembang digolongkan bermasalah bila memasarkan rumah fiktif, sudah memasarkan rumah tapi tak kunjung di bangun, dibangun tapi terlambat diserahkan dan tidak menuntaskan sertifikatnya. Soeharto menyarankan masyarakat yang dirugikan pengembang agar tidak ragu-ragu mengadu ke Kotak Pos 5002. "Kita akan panggil pengembangnya," tegasnya. Pengembang Grup Gapuraprima tercantum dalam daftar pengaduan konsumen di Kotak Pos 5002 dan YLKI.

Tingkah pengembang yang tidak menggubris keluhan konsumen, dalam pengamatan praktisi hukum Erwin Kallo, menunjukkan bahwa pengembang bermasalah itu tidak mempunyai itikad baik terhadap konsumen. Bila pengembang memang punya niat baik, maka kalau terjadi keterlambatan, seharusnya konsumen diberitahu berikut alasan keterlambatannya. "Kalau pengembang fair, konsumen juga mengerti," katanya.

Erwin bersama beberapa advokad berpengalaman mendirikan Lembaga Advokasi Konsumen Perumahan dan Permukiman (LAKPP), sebuah LBH nirlaba yang khusus menangani kasus konsumen perumahan. Ia mengungkapkan kendala yang dihadapinya dalam mengurus konsumen perumahan yaitu tak adanya itikad baik pengembang untuk menyelasaikan masalah. Dikatakan, konsumen sebenarnya selalu mengharapkan jalan musyawarah dalam menyelesaikan kasus perumahan bermasalah. Apalagi, jika konsumen sudah KPR. Sambil menyebut kasus yang ditanganinya yaitu konsumen Bogor Rivaria, Erwin mengatakan bahwa pengembang tidak punya etika bisnis. Surat kepada pengembang sampai tiga bulan tidak pernah ditanggapi. "Di mana etika dan niat baiknya," ujarnya.

Bagaimana jika keluhan konsumen tetap tidak digubris? Jika pengembang tak mau diajak bermusyawarah, Erwin menyarankan agar konsumen tidak ragu-

Sumardi

***SOEHARTO:** ADUKAN KE KOTAK POS 5002*

ragu menempuh jalur hukum. Menanggapi saran ini, seorang konsumen menyatakan pesimistisnya kalau kasus pelecehan konsumen perumahan oleh pengembang dapat diselesaikan secara hukum. "Bagaimana kita rakyat kecil ini menang di pengadilan, jika kondisi peradilan kita seperti ini," ungkap Haris Budiman, seorang konsumen perumahan bermasalah. Ia melanjutkan, dalam situasi di mana isu kolusi begitu hebat di lembaga peradilan akhir-akhir ini, tidak mungkin konsumen perumahan menang jika menempuh jalur hukum. "Pengembang kan punya segalanya. Bisa-bisa yang kita tuntut kambing, justru kerbau yang hilang," ujar Haris dengan nada sinis.

Menanggapi pesimistis masyarakat itu, Erwin Kallo menyatakan keyakinannya bahwa masih banyak hakim yang objektif dan memiliki rasa keadilan. Lebih-lebih, materi kasusnya secara objektif tak ada alasan konsumen dikalahkan. "Dalam perjanjian dijelaskan rumah diserahkan tanggal sekian, tapi nyatanya tidak diserahkan. Apakah hal itu bisa dikalahkan. Berapa nilainya untuk membalikkan fakta seperti itu?" ungkapnya, sengit.

Direktur LAKPP itu menyatakan, tidak mungkin hakim "bermain" dalam kasus-kasus gugatan yang menyangkut tuntutan rakyat kecil yang hanya menuntut haknya terhadap sebuah rumah sederhana. Erwin memaparkan beberapa kasus di mana tuntutan rakyat dikabulkan hakim dan pengembang kalah. Malah, pengembang besar seperti PT Jakartabaru Cosmopolitan yang membangun Perumahan Gading Serpong, dikalahkan pengadilan. "Banyak hakim memenangkan tuntutan rakyat kecil, tapi itu kan tidak diekspos pers, sehingga publik tidak tahu," katanya.

Karena itu, pada hemat advokad tersebut sebenarnya tak ada alasan bagi konsumen untuk mendiamkan kasusnya jika dilecehkan pengembang. Biaya pendaftaran gugatan di Pengadilan Negeri hanya Rp 60.000. Dengan menggugat ke pengadilan, ada tindakan riil konsumen untuk menekan pengembang.

Direktur LAKPP menuturkan pengalamannya, bahwa umumnya pengembang akan memenuhi tuntutan konsumen jika pengembang itu diancam akan diseret ke pengadilan. Pertama, dalam materi perkara, pengembang menyadari posisinya yang jelas-jelas tidak benar. Kedua, secara finansial, pengembang akan mengeluarkan uang cukup besar untuk membayar pengacara. Ketiga, dengan disidangkan secara terbuka untuk umum di pengadilan dan bebas diliput pers, maka hal itu akan mencemarkan citra pengembang. Pengembang yang ingin berbisnis untuk jangka panjang, tentu tak mau citra buruknya dibeberkan di media massa.

Diduga, tahun 1996/1967 akan banyak gugatan konsumen di pengadilan. Karena, banyak proyek yang jadual penyerahannya pada periode ini, ternyata macet. "Kami sudah menerima banyak permintaan dari konsumen untuk menggugat ke pengadilan. Tapi kita masih menunggu itikad baik pengembang untuk menyelesaikan secara baik-baik," kata Erwin ■

PTU

IR. AKBAR TANDJUNG

Pengembang Harus Jujur Memberikan Informasi

Kantor Menteri Negara Perumahan Rakyat belakangan ini cukup sibuk menangani pengaduan tentang pengembang bermasalah. Dari 246 surat yang masuk ke Kotak Pos 5002 pada Januari-Juli 1996, 106 diantaranya berkisar tentang pengembang bermasalah. Itu belum termasuk keluhan tentang mutu bangunan (10), penyediaan fasos/fasum (16), dan sertifikat (14), yang sebagian besar juga terkait dengan ketidaksesuaian antara janji yang pernah diberikan pengembang dan apa yang ditemui konsumen di lapangan.

Berkaitan dengan maraknya kasus-kasus pengembang bermasalah yang ada, Menpera Ir. Akbar Tandjung mengimbau agar BP4D (Badan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Daerah) bersikap pro-aktif dan lebih selektif dalam memberikan perizinan di bidang pembangunan perumahan. "Pengembang yang tidak memenuhi janji dan kewajibannya, sebaiknya tidak diberikan izin baru," ujarnya. Kepada para pengembang sendiri, Akbar mengimbau agar memberikan informasi yang jujur kepada konsumen mengenai proyek yang dipasarkannya.

Di tengah kesibukannya, Menpera meluangkan waktunya untuk wawancara dengan tim Properti Indonesia. Kepada Antony Zeidra Abidin, B. Budiono, Hadi Prasojo dan fotografer Mita Binarti, Menpera memaparkan pandangan dan berbagai langkah yang telah dan akan dilakukan pemerintah dalam menertibkan proyek-proyek perumahan bermasalah, khususnya yang merupakan dampak dari praktek Pre-project selling. *Berikut ini petikannya.*

Banyak proyek perumahan yang dipasarkan secara *pre-project selling*, menghadapi masalah dalam pembangunan maupun penyerahannya. Bagaimana pandangan Pak Menteri mengenai hal ini?

Kantor Menpera menerima banyak masukan, terutama surat masyarakat yang masuk melalui Kotak Pos 5002, tentang kasus-kasus di sekitar pembangunan perumahan. Mulai dari jadwal penyerahan, kondisi fisik bangunan, hingga proyek yang belum juga dibangun walaupun sudah dijual secara *pre-sale*. Kantor Menpera memberikan prioritas yang tinggi dalam menindaklanjuti pengaduan-pengaduan ini, karena menyangkut kepentingan masyarakat. Sebagian besar pengembang yang disebut bermasalah itu kan sudah menerima uang dari konsumen.

Mita D.S.

Bentuk penyelesaiannya bagaimana?

Masalahnya kita pilah-pilah terlebih dahulu. Kalau diduga ada unsur pidananya, kita serahkan ke kepolisian untuk selanjutnya diproses ke pengadilan. Tapi kalau karena faktor mis-manajemen, misalnya karena pengembangnya belum berpengalaman, kita carikan pemecahannya. Antara lain, dengan mencarikan mitra yang mau bekerja sama atau kalau perlu proyeknya diambil alih pengembang lain.

Mengapa masih dibantu juga. Bukankah mereka sudah merugikan konsumen?

Memang betul. Tapi kepentingan konsumen justru harus lebih diutamakan. Kalau proyeknya macet dan rumahnya tidak jadi dibangun, konsumen akan dirugikan karena mereka sudah membayar uang muka.

Proyek-proyek bermasalah itu, sebagian besar dibangun oleh pengembang baru. Pelajaran apa yang bisa diambil dari kasus ini?

Masalah yang ada di sekitar pembangunan rumah memang sangat kompleks. Kebutuhan rumah di perkotaan sangat besar, terutama rumah bagi golongan masyarakat berpenghasilan rendah. Setiap tahun, pasoknya jauh di bawah kebutuhan yang ada. Bagi pengusaha, ini tentu merupakan peluang. Kebetulan juga, satu dua tahun lalu, perbankan dalam negeri banyak menyalurkan kredit ke sektor properti. Maka, dalam dua tahun ini, banyak pengembang baru bermunculan. Dari satu sisi, kecenderungan ini positif karena dapat membantu mengatasi kesenjangan dalam penyediaan perumahan. Tapi di sisi lain, para pengembang baru itu belum memahami betul karakteristik dan masalah-masalah yang ada dalam bisnis perumahan. Akibatnya, seperti yang kita lihat bersama, muncul banyak proyek perumahan bermasalah.

Mita D.S.

Ada kesan, di Indonesia ini terlalu mudah untuk jadi pengembang?

Memang tidak ada persyaratan ketat bagi seorang pengusaha untuk membentuk perusahaan pembangunan perumahan. Cukup punya SIUP, sudah bisa jadi pengembang. Mungkin, ini juga yang menjadi penyebab dari banyaknya kasus proyek perumahan bermasalah. Bahkan, ada yang fiktif. Karena itu ke depan, pemberian izin perlu lebih selektif. Sifatnya bukan membatasi izin baru, tapi lebih memberi ekstra perhatian terhadap izin yang diberikan kepada pengembang baru. Kecuali kepada pengembang yang reputasinya sudah dikenal baik oleh pemerintah.

Apa antisipasi Pemerintah agar kasus-kasus seperti ini tidak terus berulang?

Kunci dalam pembangunan perumahan itu koordinasi dan keterpaduan. Lalu, pengawasan dan pengendalian. Badan Kebijakan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Nasional (BKP4N) sebetulnya sudah punya mekanisme mengenai semua itu. Artinya, kalau dijalankan dengan optimal, masalah-masalah ini bisa kita hindari. BKP4N itu kan operasionalnya dilakukan BP4D, yang diketuai Bupati/Walikota dan beranggotakan Kepala Kantor Pertanahan serta kantor-kantor departemen terkait di Dati II.

Pengembang yang tidak memenuhi janji dan kewajibannya, sebaiknya tidak diberikan izin baru.

Bentuk pengawasan dan pengendaliannya bagaimana?

Misalnya, dalam perizinan. Sebelum mengeluarkan izin, sebaiknya dikoordinasikan dulu dengan BP4D-nya. Bila sudah sesuai dengan tata ruang, Kantor Pertanahan baru bisa memberikan izin lokasi. Kemudian dipantau secara konsisten. Kalau dalam setahun tidak ada progres sama sekali, ya *nggak* usah diperpanjang. *Stop* izinnya. Lalu, kalau pengembang hanya bisa membebaskan tanah 20 hektar dalam kurun waktu yang sudah ditentukan, sedangkan izin lokasinya 100 hektar, izinnya dibatasi saja hingga 20 hektar.

Jadi, mereka hanya diperbolehkan membangun di atas tanah yang sudah dibebaskan. Kalau kemampuannya hanya sebesar itu, tidak perlu memaksakan diri.

Tampaknya, peran BP4D ini belum optimal?

Karena itu, dalam setiap kunjungan ke daerah, saya selalu mengingatkan Pemda agar lebih bersikap pro-aktif melalui mekanisme BP4D. Selain itu, Kantor Menpera juga meminta partisipasi REI selaku asosiasi yang menghimpun perusahaan realestat yang ada, agar melakukan pengawasan terhadap kegiatan anggotanya. Dengan begitu, kalau terjadi penyimpangan, bisa diketahui secara dini. Pengembang sendiri tentu harus jujur dalam memberikan informasi mengenai proyek yang dipasarkannya. Bisnis perumahan ini kan bersifat jangka panjang. Sekali ia menipu, untuk selanjutnya pasti akan sulit memperoleh kepercayaan dari konsumen ■

OPINI

Tahun Ujian Bagi Pengembang

■ Ir. Panangian Simanungkalit, RIM

Dalam kurun tahun 1992-1995, kita menyaksikan perkembangan bisnis properti yang begitu dahsyat. Masa booming ini, memiliki corak tersendiri, yang antara lain merupakan dampak dari paket deregulasi Oktober (Pakto) 1993. Deregulasi yang memberi kemudahan di bidang perizinan dan memberi kelonggaran pada perbankan untuk melakukan ekspansi kredit itu, mendorong lahirnya banyak pengembang baru. Pengusaha-pengusaha menengah dan besar, yang sebelumnya tidak terjun ke bisnis properti, ramai-ramai membangun proyek realestat dalam skala besar.

Ada semacam *cultural shock*, di mana saat itu setiap orang memandang properti sebagai primadona. Maka yang terjadi kemudian adalah *over expectation*, atau harapan yang di atas realita. Bayangkan, sejak Pakto sampai sekarang pemerintah sudah memberikan Izin pembebasan tanah 149.000 hektar untuk seluruh Indonesia. Untuk wilayah Jabotabek saja sekitar 86.000 hektar. Kalau satu hektar rata-rata mencakup 50 unit rumah, izin itukan berarti untuk stok 7 juta lebih unit rumah. Padahal, kapasitas pembangunan setahun hanya berkisar 100 ribuan unit.

Di sisi lain infra dan suprastruktur yang mengatur tatanan pembangunan perumahan belum siap. Pertama tidak terintegrasinya konsep pembangunan perumahan dan permukiman, karena UU No.4 tahun 1992 tidak berjalan. BKP4N juga belum siap karena baru dibentuk tahun 95. Apalagi BP4D. Berbagai instrumen pengendalian yang dikeluarkan Menpera, seperti perikatan jual beli dan juklak konsep 1:3:6 belum disosialisasikan dengan baik. Terjadi mismatch karena sektor moneter berjalan jauh lebih cepat dibandingkan sektor riil. Karena dalam sektor moneter ini mepengaruhi masyarakat dalam hal persepsi, masuklah spekulan.

> **Berbagai instrumen pengendalian yang dikeluarkan Menpera, seperti perikatan jual beli dan juklak konsep 1:3:6 belum disosialisasikan dengan baik. Terjadi *mismatch* karena sektor moneter berjalan jauh lebih cepat dibandingkan sektor riil. Karena sektor moneter ini mempengaruhi masyarakat dalam hal persepsi, masuklah spekulan.**

Munculnya praktek-praktek spekulatif yang berkembang di masyarakat, tidak bisa dipisahkan dari suasana yang tercipta ini. Spekulan di sini, bukan dalam bentuk profesi atau apa, tetapi dalam bentuk cara berpikir spekulatif. Ini merasuk dari tingkat atas sampai tingkat bawah. Dalam konteks bisnis properti, pelakunya ada dua: pengembang dan pembeli. Asal ada proyek baru, pembeli berebut karena tergiur oleh capital gain. Begitu juga pengembang, asal melihat proyek, langsung menjual. Karena ingin lebih besar, beberapa perusahaan besar juga terperangkap dalam *over expectation* tadi.

Ketika pasar yang ada ternyata tidak sebesar yang diharapkan, muncullah masalah-masalah seperti yang kita lihat belakangan ini. Akibat mis-manajemen, proyek jadi tersendat, sebagian bahkan dilaporkan macet. Dalam situasi ini, posisi yang paling lemah adalah konsumen, terutama yang tergolong berpenghasilan rendah.

Bagi konsumen menengah atas yang sebagian bermotif investasi, karena ia melihat *potential lost*, sekarang mulai mengarahkan ke Australia dan Amerika karena dinilai lebih *secure*. Maka kita bisa lihat, justru ketika di sini lesu, bisnis properti di sana malah gencar. Berarti mereka sudah meluaskan portfolio globalnya. Tetapi konsumen menengah bawah, yang enduser, ya cuma bisa kecewa berat. Sudah lari pengembangnya, rumahnya nggak kelihatan, dan kesempatannya untuk membeli rumah jadi

tertunda.

Pengembang menengah dan besar yang sudah berpengalaman, biasanya juga punya mekanisme untuk bertahan di tengah situasi sulit dan kemudian bangkit lagi. Meski begitu, sekarang mereka harus mewaspadai adanya ketidakpercayaan yang sudah mulai tampak di masyarakat. Faktor yang mempengaruh pasar itu kan ada tiga: fundamental, teknikal dan psikologis. Fundamental mereka percaya moneter Indonesia masih bagus. Harga tanah masih akan naik, mana ada gejala turun. Dari aspek teknikal, kita sudah punya banyak expert. Banyak perusahaan sudah menguasai teknis yang bagus. Tapi, ada juga masalah psikologis akibat maraknya proyek-proyek bermasalah. Sebagian besar pengembang inikan sudah cidera janji, hanya beberapa yang masih memegang teguh janjinya kepada konsumen. Aspek psikologis ini bisa merusak fundamental.

Dari sisi mikro, manajemen pemasaran yang terlalu optimistik membuat manajemen produksi yang berlebihan. Karena pemasaran mengalami stagnasi, *cash flow* jadi rusak. Sudah *nggak* jelas berapa pasarnya, juga *nggak* jelas berapa yang bisa diraih akibat penurunan segmen. Nah yang bisa melihat itu dengan baik, pasti pengembang - pengembang yang sudah berpengalaman. Sementara *developer* pendatang baru tidak mudah melakukannya.

Masalah-masalah ini, bisa kita lihat dari sisi mikro dan makro. Dari sisi mikro, manajemen pemasaran yang terlalu optimistik membuat manajemen produksi yang berlebihan. Karena pemasaran mengalami stagnasi, cash flow jadi rusak. Sudah nggak jelas berapa pasarnya, juga nggak jelas berapa yang bisa diraih akibat penurunan segmen. Nah yang bisa melihat itu dengan baik, pasti pengembang-pengembang yang sudah berpengalaman. Sementara developer pendatang baru tidak mudah melakukannya.

Pengembang kecil akan diuji apakah mampu untuk menyelamatkan diri dari situasi yang ada saat ini. Kalau bisa lolos, ia akan makin lihai dan peluangnya untuk naik menjadi pengembang kelas menengah semakin terbuka. Tapi kalau tidak bisa melawan kondisi ini, dan tidak bisa melakukan aliansi strategis dengan pengembang yang lebih besar, secara alamiah akan terlempar dari pasar. Masyarakat akan mengoreksi situasi ini dengan memilih produk-produk pengembang yang sudah punya reputasi baik. Apalagi, jika harganya sesuai dengan daya beli mereka.

PP No.41 tahun 1996 yang memberi peluang kepada orang asing untuk membeli rumah di Indonesia, itu juga hanya akan memberikan dampak makro kepada pengembang besar yang membangun resor, kondominium, hotel dan sebagainya.

Hanya pengembang yang berkualitas dan bermodal kuat, yang berpengalaman dan didukung SDM yang profesional, yang akan menguasai pasar di masa mendatang. Tren akuisisi, bahkan jual beli SK niscaya akan semakin marak.

Perbankan nasional, saya kira harus mengambil pelajaran dari kasus yang ada, tentang betapa pentingnya sisitem informasi market. Karena sudah tahu demand-nya yang riil, nanti bank yang akan mengarahkan pengembang. Jadi bank nggak boleh lagi hanya mendengar dari satu pihak. Dalam hal ini BI juga berkepentingan agar tidak terjadi overheating dan membengkaknya potensi kredit macet di sektor properti.

Secara makro, untuk membenahi masalah-masalah yang ada di sektor perumahan ini harus ada revisi pada national property development management secara menyeluruh. Kita, misalnya, bisa mempertanyakan masyarakat, mengapa tidak melakukan kontrol? Karena UU Perumahan dan Permukiman hanya mengatur tatanan makronya saja. Mereka cuma bisa mengadu, dan untuk menunggu penyelesaiannya saja butuh waktu lama. Peraturan lain yang memungkinkan untuk menghubungkan konsumen dengan produsen belum jelas, kecuali Kepmenpera tentang pedoman perikatan jual beli.

Pembenahan dalam tataran makro itu, akan sangat tergantung pada kemampuan BKP4N (Badan Kebijakan dan Pengendalian Pembangunan Perumahan dan Permukiman Nasional) untuk mengintegrasikan semua aspek yang terkait dengan pembangunan perumahan. Mulai dari pengendalian izin pembebasan lahan, keterpaduan dengan tata ruang, serta aspek-aspek pengendalian lainnya ■

Penulis, Pengamat dan konsultan properti

PERMUKIMAN TELAGA KAHURIPAN

MEMANJAKAN HIDUP DALAM IRAMA ALAM

Master Plan 750 hektar

Alam telah mempersembahkan segala yang terbaik miliknya untuk kita nikmati. Namun, disadari atau tidak, banyak langkah yang kita ciptakan tidak cukup bersahabat dengan alam itu sendiri. Maka bukan hal aneh bila kita saksikan gunung mulai kehilangan hijau pepohonan, sawah kehilangan padi, atau sungai dan telaga kehilangan bening airnya. Pelan-pelan kita pun terasing dari nyanyian cengkerik dan tongeret, kerlip kunang-kunang, atau serangga malam dan berbagai jenis hewan lainnya.

Kemanakah obat kerinduan pada semua itu harus dicari? Adakah upaya manusia untuk menghindarkan alam dari "tragedi" yang memutus sebagian siklus kehidupan itu? Jika pertanyaan itu diajukan kepada kiprah sejumlah pengembang yang mengkhususkan diri pada pembangunan perumahan dan permukiman, agaknya hanya beberapa saja dari mereka yang mampu menjawabnya secara tuntas. Baik jawaban melalui rencana induk *(master plan)* atau pun pengejawantahannya di lapangan.

Dari yang beberapa itu, pantas dicatat nama PT Kuripan Raya, konsorsium lima grup pengembang yang telah banyak makan asam garam dalam pembangunan perumahan dan permukiman di Indonesia. Mereka adalah Grup Napan (Deddy Kusuma), Grup Bima Siti Wisesa (Edwin Kawilarang), Grup Duta Putra Mahkota (Herman Soedarsono), Grup Kalbe (Nina Gunawan), dan Grup Dharmala (Hendro Gondokusumo). Kelebihan

(Berdiri) kiri ke kanan: : Herman Soedarsono, Edwin Kawilarang, Paul Hanotoadjie, (Duduk): Nina Gunawan, Deddy Kusuma, Rudini, Hendro S. Gondokusumo

Keindahan alami Danau Cilala merupakan salah satu danau di kawasan Telaga Kahuripan

dan pengalaman masing-masing dalam membangun perumahan skala kecil, menengah, dan kota , dipersatukan dalam mengembangkan kawasan permukiman seluas 750 ha yang namanya cukup berciri etnik dan alami, namun menyiratkan ekslusifitas: Telaga Kahuripan.

Menyimak rencana induk permukiman yang terletak di ruas jalan Jakarta-Parung itu, tampak bahwa pengembangnya memiliki komitmen yang tegas terhadap pelestarian alam. Hal ini dapat dilihat dari upaya mempertahankan keaslian alam setempat. Topografi alamnya yang berbukit dan berlembah jika tidak terpaksa untuk kepentingan teknis hampir dibiarkan sebagaimana aslinya. "Yang kita tekankan pada permukiman ini memang keindahan alamnya. " kata Herman Soedarsono, Wakil Direktur Utama PT Kuripan Raya.

Upaya mempertahankan alam sebagaimana aslinya, menurut Johannes Tulung, General Manager Marketing PT Kuripan Raya, memang sudah menjadi komitmen pengembang sejak awal melihat kawasan ini. Selain mempertahankan kontur tanah yang berlembah dan berbukit, katanya, ada upaya pengembang untuk memanfaatkannya sedemikian rupa sehingga menjadi lembah-lembah yang terpisah. "Inilah yang membedakan Telaga Kahuripan dengan proyek permukiman lainnya di tanah air," papar Johannes.

Siapapun yang pernah singgah memasuki kawasan itu, pasti merasakan udara segar segera saja menyergap. Bukan cuma karena pepohonan yang masih banyak tumbuh. Namun dua buah danau (telaga/ situ) alami seperti Danau Cilala seluas 12,6 ha dan Danau Iwul (8 ha) yang terbentang, juga seperti menawarkan sebuah atmosfir kehidupan lain dibanding suasana rutin sehari-hari. Demikian tenang dan damai.

Lingkungan yang alami itu rupanya memberikan banyak insipirasi kepada para pengelola dan perancangnya untuk lebih menyempurnakannya sesuai dengan kebutuhan sebuah permukiman berskala luas. Misalnya , luas danau yang ada dirasa perlu ditambah lagi dengan

Artis Impression dari Lembah Padi yang diapit hunian eksklusif

beberapa danau buatan. "Jika seluruh fase pembangunan selesai kelak, danau ini kami harapkan menjadi semacam cincin dari taburan perumahan-perumahan atau *town houses* yang berdiri sendiri-sendiri," kata Herman.

Banyak harapan digantungkan pada danau-danau dan hamparan tanahnya yang berbukit seluas 750 ha itu. Karena luasnya itu, seperti dijelaskan Herman, pihaknya banyak memiliki keleluasan untuk membuat berbagai fasilitas yang spektakuler. Misalnya pada danau itu nantinya diharapkan pula menjadi pusat kegiatan olahraga air seperti berperahu, *jetski*, pemancingan, dan sebagainya.

Pembagian *cluster-cluster* pembangunan pun tak hendak menyimpang jauh dari tema alam yang telah dibuat. Kita akan mendengar istilah akrab dan sedap di telinga seperti Lembah Padi, Lembah Bunga, atau Lembah Buah. Di sini para penghuni akan menyatu dengan alam yang asri. Bayangkan, jajaran rumah-rumah yang dibangun di kawasan itu bukan melulu berhadapan dengan padang golf seperti yang acapkali kita dengar. Namun, papar Johannes, penghuni langsung menikmati pemandangan sawah, kebun buah, atau bunga-bungaan.

Ke masing-masing lembah itu nantinya pemilik boleh memiliki akses sendiri-sendiri. Mereka dapat menyaksikan bagaimana misalnya sawah dibajak, ditaburi benih, dirawat, sampai dipanen dengan ani-ani. "Konsep ini cukup memiliki nilai edukasi, di mana anak-anak yang belum pernah melihat buah padi, dapat mengenalnya lebih dekat," ujar Johannes. Saat ini telah dicetak 10 ha sawah pertama dan akan dilanjutkan dengan pencetakan lainnya hingga berbentuk koridor-koridor sawah yang tertata apik.

Di antara hamparan sawah di Lembah Padi, Lembah Buah, dan Lembah Bunga pada permukiman itu akan dibangun jalan-jalan *(jogging track)* yang memiliki terminal-terminal istirahat yang terletak pada hamparan rumput. Di sini penghuni dapat bersantai ria atau berpesta taman sambil langsung mereguk keindahan alam Telaga Kahuripan.

Alam memang akan jadi titik sentral pemasaran Telaga Kahuripan. Penghuni akan merasakan sendiri bagaimana tinggal di kawasan alam yang asri dan terbentang luas. Bagi penghuni yang tidak senang berkotor-kotor turun ke kebun, akan disediakan kebun bunga dan buah. Dan mereka yang gemar berkebun, kavling yang sediakan

Kondisi Lembah Padi saat ini di lapangan

Mobil penyiram tanaman, Satuan Keamanan dan jeepney Telaga Kahuripan

juga memadai. ''Penghuni dapat memilih kegiatan sesuai dengan hobi dan waktu luangnya,'' papar Herman Soedarsono.

Penataan aksesibilitas di dalam permukiman pun menjadi perhatian pengembang. Misalnya pengaturan jalan dari masing-masing rumah tidak langsung ke jalan. Cara ini, menurut Herman, selain untuk menjaga keamanan, juga untuk *privacy*. Nantinya setiap rumah di Telaga Kahuripan akan dibuatkan jalan lingkungan. Melalui jalan inilah lalulintas penghuni diarahkan ke jalan utama melalui satu atau dua gerbang.

Pembangunan jalan di lingkungan permukiman Telaga Kahuripan pun akan dibuat dengan kualitas terbaik. Meskipun, harga tanah dan rumah yang dipasarkan relatif cukup murah. ''Semua jalan utama akan diaspal dengan kualitas tinggi,'' kata Herman. Lebarnya berkisar antara 12 hingga 32 meter.

Sebagai sebuah kawasan hunian ekslusif, tentu saja keamanan pun menjadi hal penting. Nantinya tiap gugus kawasan hunian akan dilengkapi dengan pintu otomatis yang dikendalikan komputer. Setiap penghuni akan memiliki kartu otomatis untuk mengaksesnya.

Fasilitas lainnya yang juga akan diwujudkan pengembang adalah pembangunan pusat perbelanjaan modern dan pasar tradisional. Menurut istilah Deddy Kusuma, kawasan ini akan punya beberapa *village center.* ''Di sinilah para penghuni dari tiap cluster dapat memenuhi seluruh kebutuhan sehari-harinya. Di sini juga akan kami bangun olahraga air, sekolah, padang golf, *tennis camp*, dll. Pokoknya akan kita buatkan fasilitas olahraga selengkap mungkin,'' tegasnya.

Komitmen pengembang kepada kelestarian lingkungan akan dibuktikan pula melalui ketaatan pada ketentuan KDB (koefisien dasar bangunan) dari Pemda Kabupaten DT II Bogor. Seperti diketahui, Parung merupakan salah satu daerah yang ikut menyangga Jakarta. Fungsinya sebagai daerah resapan tetap akan dipertahankan dengan memberlakukan KDB rendah yang angka totalnya berkisar rata-rata 27,5%.

Dengan demikian, dapat dimengerti jika kawasan ini lebih didominasi rumah menengah. Maklum, rumah sederhana KDB-nya lebih tinggi. ''Jadi kalau ada rumah mungil yang KDB-nya 30 persen, maka dalam waktu yang bersamaan kita harus membangun kavling yang cukup besar yang mempunyai KDB kecil. Sehingga kalau yang kecil dan besar dijumlahkan akan memilki total KDB 27,5,'' papar Herman.

Tak pelak lagi, semua itu adalah bukti kepedulian pengembang PT Kuripan Raya terhadap berbagai upaya pelestarian alam. Adalah harapan: semoga kerja besar itu mampu menjawab kerinduan kita pada kesinambungan berbagai siklus kehidupan. Setidaknya, di kawasan permukiman Telaga Kahuripan itu berawal. ■

Pembangunan Berkesinambungan di Telaga Kahuripan

Telaga Kahuripan adalah wujud dari komitmen pengembang yang sadar akan keselarasan hidup di sebuah lingkungan alam nan resik, indah, asri dan tertata dengan apik. Oleh sebab itu pengembangan hunian ini merupakan proses panjang yang ditangani bertahap dan berkesinambungan oleh tenaga-tenaga profesional yang memiliki komitmen dan visi jauh ke depan.

Melahirkan sebuah hunian eksklusif dengan mengacu kepada keasrian dan keaslian alam sebagai sumber inspirasi bukanlah pekerjaan mudah. Apalagi di tengah masyarakat yang kesadarannya terhadap kelestarian lingkungan kian tinggi. Konsep yang matang di atas kertas saja tentunya tidak cukup, karena masyarakat kian kritis mengapresiasi isu lingkungan yang sering dijadikan tema pengembangan sebuah hunian. Saat ini sering kita temukan di lapangan banyak hunian yang menjadikan lingkungan sebagai semboyan, justru menjadi cibiran masyarakat, malah tak jarang pula yang digugat oleh penghuninya.

Masalah lingkungan memang menarik dijadikan tema sebuah hunian, tetapi juga sangat sensitif. Hal ini sangat disadari oleh konsorsium pengembang yang tergabung di bawah bendera PT Kuripan Raya yang tengah mengembangkan hunian eksklusif Telaga Kahuripan. Sebelum melahirkan sebuah hunian bertema lingkungan, pengembang ini menempuh perjalanan yang cukup panjang. Di mulai dari pemilihan lokasi, pengurusan perizinan, pemilihan konsultan, studi kelayakan sampai kepada penyusunan konsep.

Setelah menempuh perjalanan panjang, berbagai aspek pengembangan hunian berwawasan lingkungan berhasil dirampungkan dan telah mulai direalisasikan di lapangan. Kendati Grand Launching baru akan dilangsung pada bulan September mendatang, konsep hunian berwawasan lingkungan di Telaga Kahuripan sudah dapat di saksikan baik dari segi lingkungan maupun desain rumah contoh yang berdiri anggun.

Ir. Johannes Tulung, General Manager Marketing PT Kuripan Raya

Sebagai sebuah hunian yang menyelaraskan kehidupan dengan alam, konsep perencanaan kawasan ini dirancang oleh Develompment Design Group Incoporated, konsultan perencana terkemuka dari Amerika Serikat. Konsultan ini telah mendesain beberapa konsep pembangunan hunian mewah dan prestisius di

Gerbang Utama Telaga Kahuripan di jalan Raya Parung

Jabotabek seperti Pantai Indah Kapuk, Kota Legenda, Bintaro Jaya, dan Marbella. Selain memiliki reputasi internasional, dipilihnya konsultan ini, kata Ir. Herman Soedarsono, Wakil Direktur Utama PT Kuripan Raya, karena konsultan ini telah beberapa kali memperoleh penghargaan internasional untuk karyanya, seperti penghargaan untuk rancangan kota Legenda dan Pantai Indah Kapuk.

Selain itu, guna mengembangkan hunian bernuansa alam dengan karakter Indonesia, maka konsep perencanaan yang dirancang oleh Design Group dipadukan dengan konsep konsultan dalam negeri. "Selain mengembangkan hunian berwawasan lingkungan, kami menginginkan nuansa Indonesia tetap kental di kawasan ini," kata Ir. Edwin Kawilarang tentang digunakan beberapa konsultan dalam negeri.

Segala sesuatu menyangkut pengembangan Telaga Kahuripan menjadi sebuah hunian ekslusif bernuansa alam memang telah rampung secara matang. Kini konsorsium pengembang yang didukung oleh pemain properti yang telah kenyang dengan asam garam pembangunan kawasan berkualitas ini concern di lapangan.

Telaga Kahuripan yang dikembangkan di atas lahan seluas 750 Hektar di Selatan Jakarta ini akan dibangun dalam tiga tahap. Untuk tahap pertama, kata Johannes Tulung, General Manager Marketing, PT Kuripan Raya, akan dikembangkan 120 hektar. Di atas lahan tersebut dikembangkan dua proyek yang diberi tajuk Lembah Padi dan Bukit Indraprasta. Di Lembah Padi tersedia 500 kaveling eksklusif siap bangun. Harga yang ditawarkan untuk tanah di atas kaveling Lembah Padi berkisar antara Rp 250.000,- - Rp 300.000,-./M². Luas kaveling yang tersedia mulai dari 600 M² sampai dengan 2000 M². Sementara itu di Bukit Indraprasta berbagai tipe rumah dengan luas tanah berkisar antara 120 M² sampai dengan 300 M² dengan harga mulai dari Rp 60

Salah satu rumah contoh di Telaga Kahuripan-Parung

Janapada Country Club, sarana rekreasi air yang lengkap

juta sampai Rp 173 juta. "Untuk pembangunan kaveling dapat diselesaikan dalam waktu 6 bulan, sementara untuk rumah di Bukit Indraprasta siap dibangun dalam tempo 9 bulan setelah transaksi.

Pembangunan tahap pertama dengan luas areal 120 Hektar ini telah dimulai sejak April 1996 yang diawali pematangan kawasan Lembah Padi. Kawasan ini dulunya merupakan rawa-rawa yang diapit oleh bukit-bukit kecil yang kini diubah menjadi danau buatan dan hamparan padi yang memanjang sepanjang lembah tersebut. Kemudian pada tahap pertama ini juga diiringi dengan pembangunan jaringan infrastruktur, seperti saluran dan jalan selebar 12 - 32 M, listrik dan telepon.Selain itu juga dibangun Janapada Country Club yang memiliki fasilitas lengkap seperti ruang pertemuan, Fitness Center, SPA, Kolam Renang, Lapangan Tennis, dan Basket. Karena letaknya di tepi danau Cilala, Sport Club ini juga di lengkapi sarana rekreasi air yang lengkap seperti perahu, sepeda air, jetski, dll.

Pembangunan tahap II akan dilakukan pada pertengahan 1997 tanpa harus menunggu pembangunan tahap I rampung. Pada pengembangan tahap II selain pembangunan Lembah Buah dan Lembah Bunga akan dimulai pembangunan segala fasilitas pendukung gaya hidup di kawasan ini, seperti fasilitas perbelanjaan, fasilitas pendidikan dan sebagainya.

Lakeside Resort Hotel Sanggraloka

Selain itu juga akan dibangun sebuah padang golf 18 hole yang dilengkapi *club house* dengan berbagai fasilitasnya termasuk fasilitas olah raga, restoran dan sebagainya.

Menurut Johannes, meski pembangunan dilakukan secara bertahap, namun proses pengembangan hunian Telaga Kahuripan berlangsung secara berkesinambungan. Artinya pembangunan yang telah dilaksanakan sebelumnya merupakan rangkaian yang saling melengkapi dengan pembangunan yang akan dilaksanakan. "Jadi, kawasan yang telah kami kembangkan tetap akan menjadi perhatian. Karena tidak mungkin kesempurnaan sebuah hunian terwujud bila salah satu kawasannya terabaikan," ungkap Johannes. ■

HARGA WAJAR

Sebagai hunian yang dikembangkan di kawasan nyaman, serta ditangani secara profesional, apa yang ditawarkan oleh PT Kuripan Raya di Telaga Kahuripan adalah sebuah penawaran yang sangat wajar. Malah tak berlebihan bila dikatakan sangat murah. Coba bayangkan di kawasan yang didukung berbagai sarana dan prasarana lengkap serta didudukung akses dari berbagai penjuru, tanah kaveling yang ditawarkan pengembang ini hanya berkisar antara Rp 250.000 - Rp 300.000/m^2 untuk kaveling dan Rp 60 Juta untuk rumah siap huni. "Sekarang mana ada harga tanah di daerah Selatan Jakarta semurah yang kami tawarkan. Rata-rata harganya sudah mencapai jutaan rupiah. Bandingkan dengan harga di Cinere dan sekitarnya,"jelas IR.Herman Soedarsono.

Harga miring yang ditawarkan oleh PT Kuripan Raya di Telaga Kahuripan tak pelak lagi bila kawasan hunian ekslusif langsung mendapat apresiasi yang sangat tinggi dari konsumen. Sebagai gambaran, hingga pertengahan Agustus 1996 lalu, pengembang ini telah berhasil menjual 240 unit. Padahal Grand Launching baru akan dilangsungkan pada bulan September mendatang. "Ini menunjukkan bahwa panorama alam yang kami tawarkan mendapat respon yang baik dari masyarakat," ujar Edwin Kawilarang.

Dengan berbagai keunggulan yang dimiliki seperti konsep yang inovatif, lokasi yang didukung aksebilitas dan panorama alam menawan serta harga yang kompetitif, wajar bila seluruh jajaran yang terlibat dalam pengembangan Telaga Kahuripan sangat optimis dengan pengembangan kawasan ini. "Tanpa bermaksud membusungkan dada, kami yakin apa yang kami kembangkan ini akan terjual habis dalam waktu yang tidak terlalu lama," tambah Edwin, bangga.

JENDERAL (PURN) RUDINI, KOMISARIS UTAMA PT KURIPAN RAYA: "WUJUD NYATA PEMBANGUNAN PERUMAHAN BERWAWASAN LINGKUNGAN"

Nama Kuripan Raya makin berkibar. Karena dalam jajaran komisarisnya ada nama Rudini, mantan Menteri Dalam Negeri yang terkenal ceplas-ceplos baik semasa masih duduk dijajaran kabinet maupun setelah ''jadi rakyat''. Kesediaannya menduduki jabatan Komisaris Utama agaknya juga ditentukan oleh nama-nama besar pengembang yang tergabung di jajaran direksi dan komitmennya untuk menciptakan proyek yang monumental dan memiliki komitmen yang jelas terhadap upaya-upaya pelestarian lingkungan.

Menurut Ketua LPSI/ISSI itu, sukses suatu proyek tidak lepas dari kepercayaan masyarakat atas proyek tersebut. Dan kepercayaan masyarakat itu amat ditentukan oleh bonafiditas dan profesionalisme perusahaannya. Hal ini tercermin dari track record perusahaan atau anggota konsorsium perusahaan tersebut. ''Hal ini telah dibuktikan oleh grup-grup usaha yang membentuk PT Kuripan Raya melalui berbagai proyek properti yang telah dikembangkan selama puluhan tahun.

Pria yang pernah menjabat Kepala Staf Angkatan Darat RI 1983-1986 dan Menteri Dalam Negeri 1988-1993 itu juga menyadari, lingkungan telah menjadi isu global yang semakin penting. Oleh karena itu, kepedulian terhadap lingkungan dan pelaksanaan pembangunan perumahan dan permukiman yang memperhatikan kaidah-kaidah wawasan lingkungan adalah hal-hal utama yang harus diperhatikan.

Di mata Rudini, proyek Telaga Kahuripan yang dikembangkan oleh PT Kuripan Raya merupakan wujud nyata penerapan pembangunan perumahan berwawasan lingkungan melalui harmonisasi elemen-elemen alamiah dengan elemen buatan. Dan pengembangan proyek perumahan Telaga Kahuripan, tambahnya, merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan perumahan bagi masyarakat sekaligus meningkatkan kualitas dan kuantitas lingkungan.

Mengenai terbentuknya 5 grup dalam konsorsium PT Kuripan Raya, pria kelahiran Malang 15 Desember 1929 tersebut menilai, ''sebagai upaya positif untuk menghasilkan sinergi yang dapat menjadi kekuatan yang tangguh di tengah situasi yang cenderung kurang menunjang bisnis perumahan. ''

Ir. A. EDWIN KAWILARANG, DIREKTUR UTAMA PT KURIPAN RAYA: "DIJAMIN TIDAK BERMASALAH"

Dijamin tidak bermasalah. Kalau disingkat, inilah kurang lebih pernyataan Ir. Edwin Kawilarang, Direktur Utama PT Kuripan Raya, yang sehari-harinya menjabat Komisaris Utama PT Bima Siti Wisesa, tentang kehadiran proyek permukiman Telaga Kahuripan di tengah-tengah masyarakat.

Tentu saja pernyataan itu bukan tanpa alasan. Seperti diungkap pria kelahiran Bandung 20 Maret 1954 itu, jaminan itu diberikan karena nama-nama yang tergabung dijajaran komisaris dan direksi adalah pengembang-pengembang yang telah berpengalaman dalam pembangunan perumahan dan permukiman. Mereka tidak akan mempertaruhkan kredibilitasnya untuk

menciptakan proyek yang asal jadi atau menimbulkan masalah bagi konsumennya. Artinya, mulai dari proses pembebasan tanah, pembangunan, pemasaran, hingga kepada penyerahan dokumen kepemilikannya kelak dijamin tidak akan bermasalah.

''Beberapa grup kami sudah sering bekerjasama dalam membangun proyek hunian skala besar seperti Kota Legenda. Jadi sudah saling mengenal. Ini merupakan salah satu kekuatan kami dalam mewujudkan Telaga Kahuripan,'' tegas pria kekar berdarah Kawanua ini.

Edwin sendiri, kalau harus diperkenalkan juga, bukan orang baru di dunia properti. Setelah kuliah dua tahun, pada 1972 ia menyelesaikan pendidikannya di Leicester Polytechnic jurusan Building and Surveying, di Inggris. Kemudian pada 1982 menamatkan kuliahnya di ITB jurusan Planologi (Perencanaan Wilayah dan Kota).

Edwin menilai di jaman sekarang ini, kalau mau sukses dalam bisnis properti berskala besar seperti Telaga Kahuripan, haruslah bermitra dengan pengusaha-pengusaha yang mempunyai reputasi tinggi, profesional, dan berpengalaman. ''Bukan waktunya lagi untuk berbisnis sendiri-sendiri. Kita memerlukan rekan bisnis yang andal untuk berbagi pengalaman dan risiko,'' kata Ketua Umum DPP REI periode 1995-1998 itu mantap.

IR. HERMAN SOEDARSONO, WAKIL DIREKTUR UTAMA PT KURIPAN RAYA: "SELATAN JAKARTA MASIH PALING IDEAL"

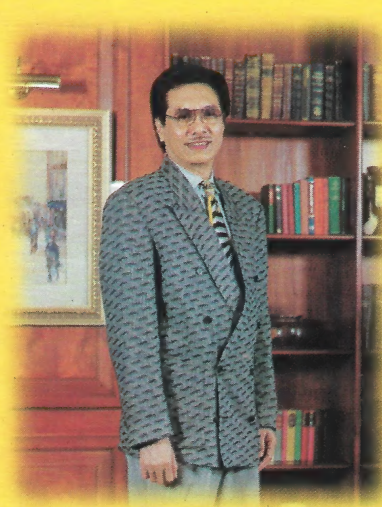
Sudah menjadi kenyataan bahwa sejak zaman Belanda, wilayah Selatan Jakarta telah menjadi wilayah yang dianggap paling ideal untuk hunian. Baik iklimnya, kesuburannya maupun air tanahnya. Itulah sebabnya mengapa pada zaman itu dibangun istana peristirahatan para Gubernur Jenderal Belanda di Bogor, agaknya alasan yang diberikan oleh Wakil Direktur Utama PT Kuripan Raya tidak berlebihan bila kita melihat sejarah peralihan dari Belanda ke Indonesia yang merancang dan mengembangkan kawasan Kebayoran Baru menjadi kawasan hunian terbaik waktu itu, seperti Pondok Indah memang dikembangkan lebih selatan lagi.

"Harga tanah di Pondok Indah sudah tidak terjangkau oleh masyarakat, karena itu perlu dikembangkan kawasan yang berkualitas namun dengan harga yang masih dapat dijangkau," papar pria yang juga mengendalikan PT Duta Putra Mahkota itu.

Kawasan Telaga Kahuripan yang terletak di Parung-Bogor memiliki alam sangat ideal untuk permukiman, hal ini ditegaskan kembali olehnya. "Kehadiran danau-danau alami dan buatan dengan segala keindahan dan kelebihannya seperti harga tanah yang masih terjangkau oleh masyarakat umum, akan menjadikan Telaga Kahuripan seperti "Pondok Indah"nya Selatan Jakarta," Ujar pria lulusan Universitas Parahyangan Fakultas Civil Engineering, tahun 1977 yang lalu.

DEDDY KUSUMA, WAKIL KOMISARIS UTAMA PT KURIPAN RAYA: "JARAK BUKAN MASALAH"

Pria yang selalu berpenampilan necis ini, di jajaran manajemen PT Kuripan Raya menduduki kursi wakil komisaris utama. Dia menilai setidaknya ada beberapa alasan utama yang melatarbelakangi kehadiran permukiman Telaga Kahuripan di Parung. Pertama, dia melihat permukiman yang berskala luas di Selatan Jakarta mulai langka sehingga kebutuhan orang akan rumah di kawasan itu perlu diantisipasi. Kedua, akan dibangunnya ruas jalan tol baru yang mendekati kawasan itu, merupakan jawaban jika ada orang bertanya bahwa lokasi Telaga Kahuripan itu jauh dari Jakarta.

''Jadi dengan visi yang agak panjang, nantinya jarak bukan masalah. Dari Jakarta hanya membutuhkan waktu 30 menit, sudah sampai. Itulah yang membuat kita berani membuat proyek ini'' kilahnya.

Seperti jajaran direksi lainnya, Deddy juga amat menyanjung keindahan alam Telaga Kahuripan. Makanya ia tak segan-segan memberikan masukan kepada perencananya, Developement Design Group Incorporated dari AS, untuk tetap menjaga keaslian alam itu. ''Saya minta pada desainernya untuk mempertahankan naturenya kalau bisa sampai 70-80 persen. Bali menarik kan antara lain karena banyak sawahnya, '' kata Direktur Utama PT Metropolitan Kencana itu.

Selain sebagai wujud antisipasi terhadap isu global lingkungan hidup, kehadiran Telaga Kahuripan pun merupakan jawaban bagi konsumen yang makin kritis. Menurut Deddy, dulu orang beli rumah tanpa melihat gambarnya, pun oke-oke saja. ''Tapi sekarang mereka mulai kritis, tengok kanan-tengok kiri melihat konsep,'' tuturnya.

Maka, menurut mantan Ketua DPP REI, Telaga Kahuripan amat *concern* untuk merawat dan memanfaatkan keindahan alamnya sebaik mungkin. ''Penataan lokal boleh ada, tapi pertahankan orisinaliatasnya biar suasana alamnya tetap berkesan alamiah. Kalau sudah ditata sepeti kota, kurang sreg,'' cetusnya.

Menyinggung Parung sebagai daerah resapan, Deddy pun menanggapinya dengan positif. ''Kita tetap mengikuti pola RUTR-nya pemerintah. Kalau itu daerah resapan, tetap kita ikuti. Makanya kita tidak dapat membangun rumah tipe kecil yang KDB-nya tinggi.''

HENDRO S. GONDOKUSUMO, KOMISARIS PT KURIPAN RAYA: "MENDIDIK ANAK CINTA LINGKUNGAN"

Sebagai salah seorang Ketua Organisasi Pengusaha Real Estat Indonesia, Hendro S. Gondokusumo, Direktur Utama PT Dharmala Intiland, sering terlibat dalam diskusi mengenai pentingnya membangun kawasan permukiman secara terintegrasi. Inilah agaknya yang mendorong keinginannya untuk bergabung dalam konsorsium yang membangun beberapa permukiman berskala kota seperti Kota Legenda atau Telaga Kahuripan.

''Yang ingin kami tonjolkan dari Telaga Kahuripan adalah keindahan alamnya,'' kata pria kelahiran Malang 6

September 1950 itu. Di matanya, konsep pembangunan yang diterapkan di Telaga Kahuripan tidak akan lepas dari potensi alamnya yang mempesona. Persawahan, danau, bukit, dan lembah, dan potensi keindahan alam lainnya akan tetap dijadikan daya tarik utama yang ditawarkan kepada konsumen.

Menurut pria yag berada di jajaran komisaris PT Kuripan Raya itu, pembangunan yang mengacu kepada upaya-upaya pelestarian alam seperti di Telaga Kahuripan perlu terus dikembangkan. Karena amat positif dilihat dari upaya pendidikan terhadap anak-cucu di masa mendatang. Ia mencontohkan, dengan dibangunnya salah satu gusgus permukiman yang memiliki hamparan sawah di Lembah Padi, memberikan kesempatan kepada anak-anak kita mengenal bagaimana jerih-payahnya petani menggarap sawah hingga menghasilkan padi sebagai makanan pokok.

''Mereka pun akan tahu bentuk tanaman padi yang sebenarnya. Jadi kalau disuruh menggambar pohon padi, bukan nasinya yang digambar,'' kata penjabat Komisaris di beberapa perusahaan Grup Dharmala itu seraya tertawa lebar.

BING ARYANTO, GRUP KALBE "KEBERHASILAN AKAN MEMAYUNGI TELAGA KAHURIPAN"

Prinsip Bing Aryanto, boss Grup Kalbe ,dalam bisnis properti masih tetap dengan tegar dipegangnya. Dia pernah bilang, kalau bicara bisnis obat-obatan memang dialah orangnya. Tapi kalau sudah masuk ke properti, harus dicari partner yang andal di bidang itu. Maka ketika sejumlah pengembang hendak mendirikan PT Kuripan Raya untuk mengembangkan Telaga Kahuripan, segera saja dia bergabung bersama pengembang-pengembang yang namanya sudah berkibar itu.

Sebelumnya Bing bergabung dalam konsorsium pengembang yang membangun Kota Legenda. Sebuah

keyakinan pernah pula diungkapkannya, bahwa kota itu akan berhasil mengusung misi sebagai kawasan permukiman yang berwawasan lingkungan. Kini harapan yang sama digantungkannya pada PT Kuripan Raya dalam mengembangkan Telaga Kahuripan dengan menempatkan profesionalnya, seorang wanita anggun bernama Nina Gunawan di jajaran komisaris.

''Keberhasilan seperti yang dialami Kota Legenda, juga akan dialami Telaga Kahuripan. Lihat saja, sebagian besar orang-orangnya adalah juga mereka yang membesarkan Kota Legenda,'' katanya memberi alasan.

Sikap low profile Bing pun masih kentara. Ia enggan berkomentar banyak soal keterlibatannya di PT Kuripan Raya. ''Kalbe kan belum ada apa-apanya dibanding yang besar-besar itu,'' selalu begitu katanya.

Nina Gunawan sendiri, sebagai satu-satunya wanita di jajaran Komisaris dan Direksi PT Kuripan Raya, merasa optimis dengan keberhasilan Telaga Kahuripan. ''Mereka semua kan sudah memiliki jam terbang yang tinggi dalam bisnis properti. Saya beruntung dapat bergabung bersama mereka,'' kata wanita berparas lembut ini tenang.

IR. PAULUS HANOTO ADJIE,
DIREKTUR
PT KURIPAN RAYA :
"PROSPEKNYA BAIK"

Kalau banyak jajaran Direksi PT Kuripan Raya menilai potensi alam Telaga Kahuripan indah, memang tidak mengada-ada. Hal ini pun dirasakan oleh Paulus Hanoto Adjie, sarjana arsitek lulusan ITB. ''Bukit-bukit kecil dengan lembah-lembah di antaranya, ditambah udara yang tidak terlalu panas dengan semilir angin yang bertiup, membuat suasana alam terasa lain,'' paparnya penuh sanjungan.

Menurut pria yang sebelumnya bergerak dalam pembangunan kawasan industri di Tangerang itu, suasana seperti di Telaga Kahuripan sudah jarang diperoleh di jalur sentra pembangunan poros Barat-Timur (Tangerang-Bekasi). Oleh karena itu Telaga Kahuripan mempunyai potensi menawarkan suasana yang memang diminati banyak orang. ''Jelas Telaga Kahuripan mempunyai prospek yang baik. Apalagi lahannya cukup besar sehingga banyak yang bisa ditawarkan,'' kata pria kelahiran Wonosobo 28 Oktober 1948 itu.

Yang dipuji Hanoto juga adalah konsep pembangunan Telaga Kahuripan yang berkelanjutan. Misalnya bagaimana mengatasi masalah resapan air dan proses pengolahan limbah yang acapkali melalui revitalisasi danau alam serta membuat danau baru di kawasan itu. Sedangkan untuk mengatasi masalah sampah —80 persen diperkirakan sampah organik— akan dipergunakan metode usaha daur ulang & produksi Kompos (UDPK) yang telah teruji efektifitasnya.